

Pomiar globalizacji

# **Podręcznik wskaźników globalizacji ekonomicznej OECD**

## ORGANIZACJA WSPÓLPRACY GOSPODARCZEJ I ROZWOJU

OECD stanowi wyjątkowe forum, w ramach którego rządy 30 krajów demokratycznych wspólnie zajmują się wyzwaniami gospodarczymi, społecznymi i środowiskowymi globalizacji. OECD prowadzi również prace, których celem jest zrozumienie nowych zjawisk i problemów, takich, jak ład korporacyjny, gospodarka informacyjna czy wyzwania starzejących się populacji, i pomoc rządów w reagowaniu na te zjawiska. Organizacja stanowi miejsce, w którym rządy mogą porównywać swoje doświadczenia w zakresie polityki, poszukiwać odpowiedzi na wspólne problemy, identyfikować dobre praktyki i pracować nad koordynacją polityk krajowych i międzynarodowych.

Krajami członkowskimi OECD są: Australia, Austria, Belgia, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Islandia, Japonia, Kanada, Korea, Luksemburg, Meksyk, Niemcy, Norwegia, Nowa Zelandia, Polska, Portugalia, Słowacja, Stany Zjednoczone, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania oraz Włochy. Komisja Wspólnot Europejskich uczestniczy w pracach OECD.

Wydawnictwo OECD upowszechnia wyniki zgromadzeń statystycznych Organizacji oraz badań nad zagadnieniami gospodarczymi, społecznymi i związanymi ze środowiskiem naturalnym, a także konwencje, wytyczne i standardy uzgodnione przez państwa członkowskie.

Oryginał wydano nakładem OECD w języku angielskim i francuskim pod tytułem:

Measuring Globalisation OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators

Mesurer la mondialisation Manuel de l'OCDE sur les indicateurs de la mondialisation économique

© 2005 OECD

Wszelkie prawa zastrzeżone.

© 2006 Główny Urząd Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, dla niniejszego wydania w języku polskim

Opublikowano za zgodą OECD, Paryż.

Za jakość tłumaczenia na język polski i jego zgodność z tekstem oryginału odpowiada Główny Urząd Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej.

## Przedmowa i podziękowania

*W* odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na lepsze narzędzia do analizy trendów globalizacji OECD podjęła się opracowania pojęciowej i metodologicznej ramy dla zbierania ilościowej informacji i skonstruowania wskaźników. Prace te doprowadziły do niniejszego „Podręcznika wskaźników globalizacji ekonomicznej”. Jest to wynik współpracy ekspertów z krajów członkowskich i organizacji międzynarodowych. Prace te prowadzono głównie w Dyrektoracie ds. Nauki, Techniki i Przemysłu pod egidą ekspertów Sesji Specjalnej na temat Globalizacji Grupy Roboczej ds. Statystyki Komisji Przemysłu i Otoczenia Biznesu (CIBE).

Uznając wielowymiarowy charakter globalizacji, Sekretarz Generalny OECD, Donald J. Johnson, zalecił podjęcie prac wspólnie z innymi grupami OECD, specjalizującymi się w zagranicznych inwestycjach bezpośrednich, handlu międzynarodowym i technologii. Należą do nich Komisja ds. Inwestycji oraz jej Warsztat ds. Statystyk Inwestycji Międzynarodowych (WSII) obsługiwany przez Dyrektoriat ds. Finansów i Przedsiębiorstw; Międzynarodowa Grupa Ekspertów w zakresie Statystyk Handlowych oraz Grupa Ekspertka OECD-Eurostatu ds. Statystyk w Sektorze Usługowym obsługiwana przez Dyrektoriat Statystyki; oraz Grupa Robocza Komisji Handlu obsługiwana przez Dyrektoriat Handlu. Spośród grup obsługiwanych przez Dyrektoriat Nauki, Techniki i Przemysłu, w przygotowaniu niniejszego Podręcznika uczestniczyły również Komisja Polityki w zakresie Nauki i Technologii (CSTP) i jej grupy robocze, Grupa Robocza Krajowych Ekspertów ds. Polityki w zakresie Technologii i Innowacji (NESTI) oraz Grupa Robocza ds. Polityki w zakresie Technologii i Innowacji (TIP). Podręcznik został zatwierdzony i upubliczniony przez CIBE. Dodatkowo, rozdział 2 został oddzielnie zatwierdzony i upubliczniony przez Komisję ds. Inwestycji.

Choć Podręcznik jest wynikiem pracy wielu osób, jego głównym autorem jest Thomas Hatzichronoglou z Dyrektoriatu ds. Nauki, Techniki i Przemysłu, który organizował przedmiot i przygotował szkice wszystkich rozdziałów z wyjątkiem drugiego. Rozdział 2 został przygotowany przez Ayse Bertrand z Dyrektoriatu ds. Finansów i Przedsiębiorstw. Do innych członków Sekretariatu, którzy także wnieśli znaczący wkład należą Paul Atkinson, Andrew Wyckoff, Daniel Malkin, Candice Stevens, Pierre Poret, Dominique Guellec, John Neighbour, Bernard Damsma, William Cave, Nadim Ahmad, Andreas Lindner, Anthony Kleitz i Peter Walkenhorst.

Sekretariat OECD pragnie podziękować wszystkim ekspertom, którzy wzięli udział w przygotowaniu tego Podręcznika, a zwłaszcza, dr. Hartmutowi Festowi z niemieckiego Ministerstwa Gospodarki i Pracy, który odegrał szczególnie ważną rolę w trakcie przygotowywania tego Podręcznika jako Przewodniczący Sesji Specjalnej na temat Globalizacji. Roger De Boeck, Przewodniczący Warsztatu ds. Statystyk Inwestycji Międzynarodowych Komisji ds. Inwestycji również odegrał kluczową rolę. Sekretariat pragnie również wymienić ekspertów organizacji międzynarodowych, którzy brali udział w spotkaniach i dzielili się swoimi uwagami, w szczególności, Margaret Fitzgibbon (MFW), Marii Montanjees (MFW), Neilowi Pattersonowi (MFW), Guy'owi Karsenty'emu (WTO), Katji Weigl (UNCTAD), Torbjörnowi Fredriksonowi (UNCTAD), Masataka Fujita (UNCTAD), Davidowi Cieslikowskiemu (Bank Światowy), Brianowi Sloanowi (Komisja Europejska), Bettinie Knauth (Eurostat), Arto Luhtio (Eurostat), Michaeli Grell (Eurostat) i Paolo Passeriniemu (Eurostat).

Sekretariat pragnie również podziękować Davidowi Bellowi (byłemu szefowi Działu Inwestycji Międzynarodowych w Biurze Analiz Ekonomicznych ze Stanów Zjednoczonych) oraz Yvanowi Gervais (Urząd Statystyczny w Kanadzie), którzy pełnili rolę doradców w roku 2003 i których wiedza odcisnęła piętno na ostatecznej wersji Podręcznika. Ważny wkład wnieśli

*także Obie Whichard (Stany Zjednoczone), William Zeile (Stany Zjednoczone), John Janowski (Stany Zjednoczone), Edouard Mathieu (Francja), Fabrice Hatem (Francja), Claire Plateau (Francja), Giovanni Balcet (Włochy), Lelio Iapadre (Włochy), Anne-Christine Strandell (Szwecja), Enrica Morganti (Włochy), Frédéric Boccara (Francja), Vincent Thollon Pommerol (Francja), Lionel Fontagné (Francja), Martyn Vaughan (Wielka Brytania), Angelo Zanetta (Szwajcaria) oraz Raoul Depoutot (Francja).*

Nobuo TANAKA  
Dyrektor  
Dyrektoriat Nauki, Techniki i Przemysłu

William WITHERELL  
Dyrektor  
Dyrektoriat ds. Finansów i Przedsiębiorstw

Enrico GIOVANNINI  
Główny Statystyk i Dyrektor Dyrektoriatu  
Statystyki

Jean-Marie Metzger  
Dyrektor  
Dyrektoriat Handlu

## *Spis treści*

<b>Wprowadzenie</b>	12
<b><i>Rozdział 1. Pojęcie globalizacji ekonomicznej i jej pomiar</i></b>	17
1.1. Pojęcie globalizacji ekonomicznej	17
1.2. Dlaczego pomiar globalizacji gospodarczej jest ważnym zadaniem?	20
1.3. „Podstawowy” zbiór wskaźników globalizacji gospodarczej	22
1.3.1. Zakres i interpretacja wskaźników referencyjnych	24
1.3.2. Wskaźniki referencyjne zagranicznych inwestycji bezpośrednich	27
1.3.3. Wskaźniki referencyjne działalności gospodarczej firm międzynarodowych	28
1.3.4. Referencyjne wskaźniki międzynarodowej dyfuzji technologii	29
1.3.5. Referencyjne wskaźniki globalizacji handlu	31
1.4. Ramy pojęciowe dla analizy i opracowywania wskaźników globalizacji ekonomicznej	32
1.5. Obszary przyszłych badań	33
Przypisy	35
<b><i>Rozdział 2. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie</i></b>	36
2.1. Wprowadzenie	36
2.2. Proponowane wskaźniki FDI do pomiaru globalizacji oraz statystyki podstawowe	39
2.2.1. Uzasadnienie	39
2.2.2. Wskaźniki referencyjne	40
2.2.3. Wskaźniki uzupełniające	44
2.3. Międzynarodowa porównywalność statystyk dotyczących FDI oraz dostępność danych	46
2.3.1. Porównywalność międzynarodowa	46
2.3.2. Dostępność danych	48
2.3.3. Źródła danych na temat FDI i metody ich zbierania	50
2.4. Zakres analizy: wspólne ramy rejestrowania inwestycji międzynarodowych	51
2.4.1. Bilans płatniczy i międzynarodowa pozycja inwestycyjna	51
2.4.2. Rachunek finansowy	52
2.5. Pojęcia i metody	56
2.5.1. Statystyki dotyczące FDI według standardów międzynarodowych: pojęcia i metody	56
2.5.2. Dalsze prace metodologiczne	78
Przypisy	79

<i>Aneks 2.A1.</i> Przypadki graniczne, które należy wykluczyć z FDI dla celów statystycznych	82
<i>Aneks 2.A2.</i> Źródła danych na temat FDI	84
<i>Aneks 2.A3.</i> Standardowe komponenty zagranicznych inwestycji bezpośrednich (BPM5)	86
<i>Aneks 2.A4.</i> Kody ISIC/NACE wykorzystywane w kwestionariuszu pomiaru działalności OECD i Eurostatu	88
<i>Aneks 2.A5.</i> Indeks koncentracji Herfindahla	90
<b>Rozdział 3. Działalność ekonomiczna przedsiębiorstw międzynarodowych</b>	91
3.1. Wprowadzenie	91
3.2. Proponowane wskaźniki	94
3.2.1. Uzasadnienie	94
3.2.2. Wskaźniki referencyjne	98
3.2.3. Wskaźniki uzupełniające	104
3.2.4. Ogólne uwagi o interpretacji wskaźników	108
3.2.5. Wymagane zmienne, dostępność, priorytety i definicje	110
3.3. Uwagi pojęciowe i metodologiczne	124
3.3.1. Definiowanie populacji docelowej	124
3.3.2. Identyfikacja zagranicznej kontroli przedsiębiorstwa	130
3.3.3. Definicja spółki macierzystej i inwestora bądź jednostki kontroli ostatecznej	138
3.3.4. Klasyfikacja według kraju lokalizacji i kontroli	143
3.3.5. Klasyfikacja według działu gospodarki i produktu	150
3.3.6. Wybór metod zbierania danych	156
3.3.7. Wybór jednostki statystycznej	159
3.3.8. Porównywalność międzynarodowa	166
Przypisy	171
<i>Aneks 3.A1.</i> Rozwiązania w przypadku braku pojedynczego inwestora większościowego	173
<i>Aneks 3.A2.</i> Główne zalecenia MSITS w zakresie statystyk dotyczących FATS (FATS: „Handel zagranicznych podmiotów zależnych w sektorze usług”)	177
<b>Rozdział 4. Umiejdzynarodowienie technologii</b>	179
4.1. Wprowadzenie	179
4.2. Proponowane wskaźniki	180
4.2.1. Opis proponowanych wskaźników	181
4.2.2. Opracowanie i interpretacja proponowanych wskaźników	181
4.3. Aspekty metodologiczne i pojęciowe	190
4.3.1. Umiejdzynarodowienie przemysłowych B&R	190

4.3.2. Przypomnienie o głównych utrudnieniach dla porównań międzynarodowych	202
4.4. Międzynarodowa dyfuzja technologii (bilans płatniczy w zakresie technologii: BPT)	203
4.4.1. Główne kategorie operacji związanych z TBP	205
4.4.2. Definicje transakcji	205
4.4.3. Pozostałe charakterystyki bilansu płatniczego w dziedzinie technologii	209
4.4.4. Dane zbierane w ramach analizy bilansu płatniczego	212
4.4.5. Główne ograniczenia dla międzynarodowej porównywalności	216
4.5. Handel produktami zaawansowanej technologii	218
4.5.1. Definicja wysokiej technologii	220
4.5.2. Zagadnienia pomiaru	221
4.5.3. Identyfikacja sektorów i produktów wysokiej technologii	221
4.5.4. Główne ograniczenia zaproponowanej listy	225
4.5.5. Sektory oparte na wiedzy	226
Przypisy	227
<i>Aneks 4.A1. Klasyfikacja według technologicznej intensywności</i>	236
<b>Rozdział 5. Aspekty globalizacji handlu</b>	230
5.1. Wprowadzenie	230
5.2. Proponowane wskaźniki	230
5.2.1. Wybór wskaźników	230
5.2.2. Wskaźniki referencyjne	231
5.2.3. Wskaźniki uzupełniające	237
5.2.4. Wskaźniki eksperymentalne	244
5.2.5. Wymagane zmienne i ich dostępność	246
5.3. Uwagi pojęciowe i metodologiczne	247
5.3.1. Obliczanie wskaźników opartych na tablicach przepływów międzygałęziowych	247
5.3.2. Pomiar handlu związanego z MNE: handel globalny i handel wewnątrzfirmowy	249
5.3.3. Pomiar handlu dobrami pośrednimi	259
5.3.4. Pomiar handlu wewnątrz- i ponadregionalnego	260
5.3.5. Handel wewnątrzgałęziowy	265
5.4. Wytyczne w zakresie rozwijania eksperymentalnych wskaźników handlu	267
5.4.1. Obliczanie bilansu handlowego w oparciu o własność kapitału	267
5.4.2. Pomiar podwykonawstwa międzynarodowego	271
Przypisy	276
<i>Aneks 5.A1. Zasada samodzielności prowadzenia działalności</i>	279

<b>Główne źródła danych podstawowych dotyczących wskaźników globalizacji</b>	281
Przypisy	287
<b>Skróty wykorzystywane w niniejszym Podręczniku</b>	288
<b>Słowniczek</b>	290
<b>Ramki</b>	
1.1	Istotne aspekty globalizacji (podsumowanie) 19
1.2.	Klasyfikacja wskaźników globalizacji gospodarczej 23
1.3.	Proponowane wskaźniki referencyjne 25
2.1.	Proponowane wskaźniki globalizacji związane z FDI 42
2.2.	Zmienne wymagane dla wskaźników globalizacji związanych z FDI <sup>1</sup> 45
2.3.	Badanie realizacji standardów metodologicznych dla pomiaru inwestycji bezpośrednich (SIMSDI) 47
2.4.	Podsumowanie wyników Badania Realizacji Standardów Metodologicznych dla Pomiaru Inwestycji Bezpośrednich (SIMSDI) w roku 2001 w porównaniu z edycją z roku 1997 57
2.5.	System informacji o transakcjach międzynarodowych (ITRS) 51
2.6.	Statystyki bilansu płatniczego i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej 52
2.7.	Kodeksy liberalizacji OECD 54
2.8.	Bilans płatniczy: Rachunek bieżący i rachunek kapitałowy i finansowy 54
2.9.	Pojęcie stałego pobytu 56
2.10.	Wzorcowa definicja OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Definicja wzorcowa) 67
2.11.	Zagraniczne inwestycje bezpośrednie: definicje i kryteria 60
2.12.	Stosunek bezpośredniego inwestowania 64
2.13.	Transakcje między filialnymi pośrednikami finansowymi 65
2.14.	Rejestrowanie transakcji w ramach FDI 69
2.15.	Rejestracja dochodu z inwestycji bezpośrednich 71
2.16.	Metody wyceny aktywów/pasywów 74
2.17.	Klasyfikacja geograficzna 76
2.18.	Klasyfikacja według działu gospodarki 77
2.A.5.1.	Indeks koncentracji Herfindahla 90
3.1.	Proponowane wskaźniki mierzące zakres globalizacji związanej z MNE 96
3.2.	Dane niezbędne do skonstruowania wskaźników globalizacji związanych z MNE 111
3.3.	Zalecenia w zakresie populacji docelowych w kraju kompilującym dane 128



3.4.	Zalecenia w zakresie docelowej populacji w analizach AMNE zagranicą	130
3.5.	Zalecenia w zakresie identyfikacji zagranicznych podmiotów zależnych	133
3.6.	Identyfikacja populacji przedsiębiorstw, w których lokowane są inwestycje bezpośrednie, oraz populacji związanych z działalnością firm międzynarodowych	137
3.7.	Spółka macierzysta i jednostka kontroli ostatecznej	139
3.8.	Zalecenia w zakresie identyfikacji kraju pochodzenia zagranicznych podmiotów zależnych w kraju kompilującym dane	145
3.9.	Rekomendacje w zakresie zbierania danych o działalności według działu gospodarki i produktu	151
3.10.	Zalecenia w zakresie metod zbierania danych	158
3.11.	Zalecenia w zakresie jednostek statystycznych	159
3.A1.1.	Podejścia w przypadku wielu udziałowców (implikacje dla kontroli nad przedsiębiorstwem)	174
4.1.	Proponowane wskaźniki referencyjne stopnia globalizacji technologicznej	182
4.2.	Wskaźniki uzupełniające mierzące stopień globalizacji technologicznej	183
4.3.	Proponowane wskaźniki eksperymentalne mierzące stopień globalizacji	185
4.4.	Zalecenia w zakresie danych priorytetowych	197
4.5.	Zalecenia w zakresie zbierania danych o mniejszej istotności	201
4.6.	Rachunek bilansu płatniczego	211
4.7.	Zalecenia w zakresie zbierania danych na temat bilansu płatniczego w dziedzinie technologii	217
4.8.	Główne zakłócenia międzynarodowej porównywalności danych na temat bilansu płatniczego w dziedzinie technologii	218
5.1.	Proponowane wskaźniki pomiaru stopnia globalizacji handlu	233
5.2.	Zmienne wymagane do skonstruowania wskaźników globalizacji związanych z handlem	247
5.3.	Zalecenia w zakresie handlu związanego z MNEs	259
5.4.	Handel dobrami pośrednimi w ramach międzynarodowego podziału procesów produkcyjnych	260
5.5.	Zalecenia w zakresie pomiaru handlu wewnątrz- i ponadregionalnego	262
5.6.	Pomiar handlu wewnątrz- i ponadregionalnego	263
5.7.	Wskaźniki handlu wewnątrzregionalnego	264
5.8.	Pomiar handlu wewnątrzgałęziowego	266
5.9.	Zalecenia w zakresie obliczania bilansów handlowych w oparciu o własność kapitału	271
5.10.	Definicja podwykonawstwa	272
5.11.	Główne wskaźniki podwykonawstwa międzynarodowego	275
5A1.1.	Zasada samodzielności prowadzenia działalności	279

## Rysunki

2.1.	Zastosowanie Systemu w pełni Skonsolidowanego	63
3.1.	Kontrola pośrednia w przypadku inwestycji przychodzących: przypadek 1	134
3.2.	Kontrola pośrednia w przypadku inwestycji przychodzących: przypadek 2	134
3.3.	Kontrola pośrednia w przypadku inwestycji wychodzących	135
3.4.	Inwestycje przychodzące: identyfikacja spółki macierzystej oraz grupy macierzystej zagranicą	140
3.5.	Inwestycje wychodzące: identyfikacja spółki macierzystej kraju 1 kompilującego dane	142
3.6.	Spółka macierzysta kontrolowana przez podmiot zagraniczny	143
3.7.	Przykład spółki typu joint-venture	146
3.8.	Przykład współwłasności przy kontroli pośredniej	148
3.9.	Przykład współwłasności przy trzech bezpośrednich właścicielach	148
3.10.	Przykład współwłasności: spółka holdingowa	150
3.11.	Przykład MNE	162
3.12.	Problemy podwójnej rachunkowości w przypadku kontroli pośredniej	170
5.1.	Zależność między PKB a stosunkiem eksport/PKB	234
5.2.	Zależność między populacją a stosunkiem eksport/PKB	235
5.3.	Typologia podwykonawstwa międzynarodowego z punktu widzenia kraju kompilującego dane	275

## Tabele

2.A.2.1.	Źródła informacji o inwestycjach bezpośrednich	84
2.A.3.1.	Bilans płatniczy	86
2.A.3.2.	Międzynarodowa pozycja inwestycyjna (strony 108 i 110 IMF BPM5)	87
2.A.4.1.	Kody ISIC/NACE wykorzystywane w kwestionariuszu OECD i Eurostatu dotyczącego pomiaru działalności gospodarczej	88
3.1.	Kategorie ISIC wymagane przy zbieraniu danych o AMNE w sektorze produkcji przemysłowej	153
3.2.	Kategorie ISIC wymagane przy zbieraniu danych o zagranicznych podmiotach zależnych (ICFA) (dezagregacja sektora usługowego)	155
3.3.	Przykład klasyfikacji działów gospodarki według zakładu i według przedsiębiorstwa: dane dla Niemiec, 1995	165
4.1.	Źródła funduszy i narodowość badaczy w sektorze przedsiębiorstw	194
4.2.	Zagraniczne fundusze na działalność B&R przeznaczone dla przemysłu kraju kompilującego dane	196
4.3.	Bilans płatniczy w dziedzinie technologii między firmami powiązаныmi i niepo-	211

	wiązanymi	
4.A1.1.	Działy produkcji przemysłowej według globalnej intensywności technologicznej (ISIC, Rev. 3)	228
4.A.1.2.	Lista produktów wysokiej technologii – klasyfikacja SITC, Rev. 3 (lata 1988 - 1995)	229
5.1.	Eksport zagranicznych jednostek zależnych w kraju kompilującym dane	251
5.2.	Import zagranicznych jednostek w kraju kompilującym dane	251
5.3.	Eksport związany ze spółkami macierzystymi i ich spółkami zależnymi zagranicą	252
5.4.	Import związany ze spółkami macierzystymi i ich spółkami zależnymi zagranicą	252
5.5.	Rachunek bieżący Stanów Zjednoczonych w 2000 r. w ujęciu opartym na własności	270

## *Wprowadzenie*

1. Termin „globalizacja” stosuje się powszechnie do opisania postępującego umiędzynarodowienia rynków finansowych oraz rynków dóbr i usług. Globalizacja odnosi się przede wszystkim do dynamicznego i wielowymiarowego procesu integracji gospodarczej, w ramach którego krajowe zasoby stają się coraz bardziej mobilne na poziomie międzynarodowym, natomiast gospodarki krajowe są w coraz to większym stopniu współzależne.

### ***Po co Podręcznik?***

2. W gospodarce, która podlega procesowi globalizacji, dystanse oraz granice między krajami uległy znacznemu osłabieniu, ponieważ usunięto większość przeszkód w dostępie do rynków. W takiej globalnej gospodarce za główny nośnik, dzięki któremu globalizacja nastąpiła i wciąż postępuje, uważa się przedsiębiorstwa międzynarodowe (MNE). Dzięki technologiom informatycznym i komunikacyjnym, firmy mogą organizować się w międzynarodowe sieci w odpowiedzi na ostrą konkurencję międzynarodową i potrzebę interakcji strategicznych. Chociaż integracja ekonomiczna stanowi podstawowy aspekt globalizacji, ważne są także inne wymiary, obejmujące obszary społeczne, kulturalne, polityczne i instytucjonalne.

3. W drugiej połowie XX wieku proces globalizacji uległ przyspieszeniu, a w ciągu minionych dwudziestu lat przeszedł istotne zmiany. Zrozumienie globalizacji w oparciu o fakty i wyniki badań jest konieczne z punktu widzenia decyzji politycznych i strategicznych, a także wielu innych rodzajów analiz ekonomicznych, społecznych, itp.

4. Kluczowe pytanie w tym kontekście dotyczy tego, czy dostępne są właściwe narzędzia do pomiaru i oceny procesu globalizacji i analizy jego gospodarczych oddziaływań. Prowadzi to do następujących rozważań:

- i) Tradycyjne statystyki nie wystarczają do tego, aby poddać pełnej analizie rozmiary i skutki globalizacji i należy je uzupełnić i połączyć z innymi wskaźnikami.
- ii) Należy zidentyfikować, zdefiniować i wyjaśnić nowe pojęcia wyłaniające się z globalnej gospodarki i należy je połączyć z istniejącymi narzędziami we wspólną ramę analityczną.
- iii) Należy opracować, w oparciu o standardy międzynarodowe, porównywalne statystyki. Te standardy należy dostosować do nowych okoliczności.

5. Te rozważania skłoniły OECD do zastanowienia się nad sposobami i środkami rozwinięcia pewnych ram służących analizie procesu globalizacji w wymiarach gospodarczym, technologicznym, handlowym i finansowym oraz opracowania wskaźników porównywalnych

na poziomie międzynarodowym. To zadanie nie musi pociągać za sobą organizowania nowych badań. Większość z istniejących już krajowych baz danych można skorygować w taki sposób, aby zamieścić w nich nowe pojęcia i definicje konieczne do analizy globalizacji ekonomicznej i zapewnienia, aby wskaźniki były porównywalne między krajami. Niniejszy *Podręcznik* opracowywano więc mając na uwadze dwa następujące cele podstawowe:

- Identyfikacja zbioru właściwych wskaźników globalizacji mierzących wielkość i natężenie procesu globalizacji i umożliwienie decydom politycznym i innym analitykom śledzenia jego rozwoju w czasie.
- Dostarczenie krajowym kompilatorom danych metodologicznych i statystycznych wytycznych niezbędnych do skonstruowania wybranych wskaźników i sprawienia, aby były one zgodne ze standardami międzynarodowymi.

6. Te cele oznaczały, iż zakres tego *Podręcznika* należy w miarę możliwości budować w oparciu o pracę metodologiczną zawartą w podręcznikach już istniejących. Zalecane definicje i pojęcia dotyczące zbierania danych na temat zagranicznych inwestycji bezpośrednich zaczerpnięto więc z *IMF Balance of Payments Manual* (MBP5) i dokumentów towarzyszących, a także z *OECD Benchmark Definition of FDI* (trzecie wydanie, 1996). Podstawowe definicje dotyczące działalności badawczo-rozwojowej i bilansu płatniczego w dziedzinie technologii opierają się na definicjach zawartych w, odpowiednio, *Frascati Manual* (OECD, 2002) oraz *Technological Balance of Payments Manual* (OECD, 1990). Dodatkowo, niektóre pojęcia i zalecenia związane z działalnością zagranicznych podmiotów zależnych w sektorze usług, które również są omawiane w niniejszym *Podręczniku*, pochodzą z *Manual on Statistics of International Trade in Services* (2002).

7. Niniejszy *Podręcznik* przypomina główne pojęcia i definicje przyjmowane w wymienionych wyżej podręcznikach, umieszczając je w ramach badań na globalizacją i ukazując powiązania istniejące między tymi podręcznikami. Ale obok tych przypomnień i stosownych odwołań niniejszy *Podręcznik* idzie dalej, opracowując bardziej szczegółowo pojęcia związane z działalnością firm ponadnarodowych i przedstawiając zalecenia, które można wykorzystać do rozwijania porównywalnych statystyk. Zważywszy na praktyki, jakie obserwuje się w większości krajów członkowskich OECD, właśnie tego obszaru dotyczy większość nowych zaleceń. Proponowane obszary priorytetowe uwzględniają owe praktyki na równi z potrzebą lepszej analizy procesów globalizacji ekonomicznej.

## **Obszary, które obejmuje ten *Podręcznik***

8. Poprawa rozumienia oddziaływania globalizacji wymaga badań ilościowych w przy najmniej trzech obszarach: pomiaru jej wielkości i natężenia, jej skutków gospodarczych i wreszcie powiązań ze strategiami dostosowania strukturalnego. Niniejszy *Podręcznik* zajmuje się wyłącznie tym pierwszym obszarem, dla którego proponuje się zbiór wskaźników, najczęściej w postaci relacji wyprowadzonych ze statystyk podstawowych, mierzących wielkość i natężenie różnych wymiarów procesu globalizacji. Pozostałe dwa obszary nie są tutaj rozważane, albowiem są one zbyt złożone i jako takie nie dają się opisać za pomocą prostych wskaźników. W konsekwencji, wymagają one niejednokrotnie modeli oraz rozległej pracy analitycznej, które nie przystają do podręcznika. Jednakże wymagają one danych, które odnoszą się do pierwszego z wymienionych obszarów.

9. Ale nawet jeśli zakres tego *Podręcznika* ogranicza się do pomiaru wielkości procesu globalizacji, zadanie to potencjalnie obejmuje więcej obszarów. Priorytet przypisuje się tym, które uważa się za motor globalizacji: *handlowi międzynarodowemu, zagranicznym inwestycjom bezpośrednim, działalności firm ponadnarodowych oraz produkcji i międzynarodowej dyfuzji technologii*. Większość z tych obszarów jest omawianych w innych, bardziej specjalistycznych podręcznikach, na co zwracano uwagę wcześniej, ale celem niniejszego *Podręcznika* nie jest przedstawienie wszystkich właściwych wskaźników, lecz wybór tych, które bezpośrednio wiążą się z globalizacją i dla których dane są zbierane bezpośrednio przez kraje członkowskie OECD. Inne siły napędowe globalizacji, takie, jak przepływ portfeli finansowych, międzynarodowe migracje osób i działania rządowe, nie są omawiane w bieżącej wersji tego *Podręcznika*. Do pięciu rozdziałów składających się na ten *Podręcznik* dołączono zwięzły opis źródeł danych dla proponowanych wskaźników, listę skrótów oraz słowniczek, który przypomina definicje podstawowych terminów.

10. Celem rozdziału 1 jest zdefiniowanie pojęcia globalizacji i identyfikacja jej głównych sił napędowych. Proponuje się w nim także skróconą listę wskaźników referencyjnych w oparciu o aktualną dostępność wymaganych danych oraz pewne zagadnienia polityczne, z jakimi zmierzyć się muszą decydenci oraz analitycy globalizacji.

11. Rozdział 2 dotyczy zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Dokonuje się w nim przeglądu podstawowych pojęć i definicji, które stosują do statystyk na temat FDI omawianych w *IMF Balance of Payments Manual* (wydanie piąte) oraz *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (wydanie trzecie). Jeśli chodzi o stosowanie standardów zalecanych przez kraje członkowskie, ten rozdział odwołuje się do *Badania nad Wdrażaniem Standardów Metodologicznych w zakresie Inwestycji Bezpośrednich (Survey of Implementation*

*of Methodological Standards for Direct Investment, SIMSDI*) prowadzonego wspólnie przez OECD i MFW. To badanie dostarcza także krótkiego omówienia przyszłych prac metodologicznych, które mogą stać się podstawą poszerzenia zakresu statystyk dotyczących FDI.

12. Rozdział 3 zajmuje się działalnością gospodarczą firm ponadnarodowych. Rozwija główne pojęcia i definicje dotyczące danych na temat działalności firm międzynarodowych, a zwłaszcza pojęcie kontroli nad przedsiębiorstwem oraz identyfikacji kraju pochodzenia inwestora, który sprawuje ostateczną kontrolę nad działaniami tego przedsiębiorstwa. W oparciu o najlepsze praktyki krajowych urzędów statystycznych, przedstawia się zalecenia praktyczne i operacyjne, które mają na celu poprawę międzynarodowej porównywalności wskaźników oraz danych podstawowych. Proponowane definicje są spójne z definicjami zamieszczonymi w czwartym rozdziale *Manual on Statistics of International Trade in Services*.

13. Rozdział 4 jest poświęcony umiędzynarodowieniu technologii. Analizie poddaje się szereg form takiego umiędzynarodowienia: umiędzynarodowienie działalności B&R, bilans płatniczy w dziedzinie technologii oraz handel produktami wysokiej technologii. Ten rozdział korzysta z wytycznych w zakresie pomiaru działalności badawczo-rozwojowej opracowanych w *Frascati Manual* oraz *Technology Balance of Payments Manual*.

14. Rozdział 5 omawia pewne aspekty globalizacji handlu. Jego celem nie jest powtarzanie tego, co Czytelnik może łatwo znaleźć w innych podręcznikach, książkach i artykułach na ten temat, lecz skupienie uwagi na kilku obszarach związanych z rolą, jaką w handlu międzynarodowym odgrywają przedsiębiorstwa międzynarodowe, a także na pewnych skutkach o charakterze strukturalnym, jakie dla handlu międzynarodowego ma globalizacja. W konsekwencji, znaczna część tego rozdziału jest poświęcona handlowi wewnątrzfirmowemu oraz pewnym uzupełniającym i eksperymentalnym metodom oceny bilansu handlowego różnych krajów w oparciu o strukturę własności firm, a nie granice geograficzne. Przedstawia się także inne wskaźniki, które dotyczą zmian w strukturze handlu międzynarodowego, na przykład, handel wewnątrzfirmowy, handel dobrami pośrednimi, zawartość importu w eksporcie oraz handel wewnątrzregionalny.

### **Docelowy odbiorca niniejszego *Podręcznika***

15. Niniejszy *Podręcznik* opracowano przede wszystkim z myślą o tych, którzy zbierają dane podstawowe i odpowiadają za konstruowanie i ogłaszanie wskaźników. Pośrednio jest on także skierowany do innych użytkowników danych statystycznych, którzy mogą w nim znaleźć przydatne informacje dotyczące definicji pojęć podstawowych, dostępności danych i konstrukcji wskaźników. Jeśli chodzi o kraje, których ten *Podręcznik* dotyczy, skonstruowano

go w pierwszym rzędzie z myślą o kompilowaniu danych pochodzących z krajów członkowskich OECD. Zważywszy jednak na rolę, jaką na rynkach światowych odgrywają kraje spoza obszaru OECD oraz naturę rozważanego przedmiotu, w kolejnych wersjach niniejszego *Podręcznika* konieczne będzie prawdopodobnie zwiększenie rozważanego obszaru geograficznego, tak, aby uwzględnić specyfikę gospodarek krajów nie należących do OECD.

### **Ograniczenia obecnego *Podręcznika* i zadania na przyszłość**

16. Jest to dopiero pierwszy krok w stronę tego obszernego zagadnienia i nie rości sobie pretensji do dostarczania gotowych odpowiedzi na wszystkie pytania. W tym *Podręczniku* usiłuje się raczej określić wstępną podstawę dla dalszych prac. Ale mimo tych braków, a zwłaszcza mimo pewnych problemów związanych z porównywalnością danych, które stanowią odzwierciedlenie potrzeby ujednoczenia definicji pojęć stosowanych na tym polu, współautorzy niniejszego *Podręcznika* kierowali się przekonaniem, że doświadczenia uzyskane dzięki zastosowaniu obecnej wstępnej wersji pozwolą na udoskonalenia w tych obszarach. Zważywszy na to oraz na zmienny charakter tego, co stanowi „globalizację”, niniejszy *Podręcznik* ma być dynamiczny, nie zaś statyczny. Będzie musiał być uaktualniany w regularnych odstępach i wzbogacany o najnowsze doświadczenia i trendy poprzez uwzględnianie sugestii użytkowników i autorów danych podstawowych.



## Pojęcie globalizacji ekonomicznej i jej pomiar

### 1.1. Pojęcie globalizacji ekonomicznej<sup>1</sup>

17. Jak zauważono we wprowadzeniu, termin „globalizacja” jest powszechnie stosowany do opisu postępującego umiędzynarodowienia rynków towarów i usług, systemu finansowego, korporacji i gałęzi przemysłu, technologii i konkurencji.

18. Istotną rolę w procesie globalizacji odegrały trzy zasadnicze siły: i) uwolnienie przepływów kapitałowych, a zwłaszcza deregulacja usług finansowych; ii) dalsze otwieranie rynków na handel i inwestycje, powodujące wzrost międzynarodowej konkurencji; oraz iii) kluczowa rola technologii informatycznych i komunikacyjnych (ICT) w gospodarce. W każdym z tych przypadków, ważnymi determinantami tych zmian były tak siły rynkowe, jak specjalne programy rządowe. Globalizacja daje się widzieć pod wieloma istotnymi względami jako zjawisko o charakterze głównie mikroekonomicznym, którego napęd stanowią strategie i zachowanie firm reagujących na te zmiany. Rząd także odegrał istotną rolę, poprzez organizacje międzynarodowe. Dla przykładu, najpierw GATT, a następnie WTO (patrz lista skrótów na końcu niniejszego *Podręcznika*) pomogły rozszerzyć proces globalizacji i otwierania rynków poprzez regularne obniżanie barier celnych w drodze kolejnych rund negocjacji handlowych, natomiast MFW zapewniał niezakłócone działanie międzynarodowego systemu monetarnego. Także OECD odegrała wiodącą rolę w liberalizacji przepływu kapitału dzięki „Zasadom Liberalizacji Przepływu Kapitału”, dotyczącym również inwestycji bezpośrednich, oraz „Zasadom Liberalizacji Operacji Niewidzialnych”, obejmującym usługi. Ponadto, polityka deregulacji przyjęta przez część państw OECD oraz jednostronna liberalizacja gospodarki i otwarcie rynków podjęte przez niektóre kraje rozwijające się – zwłaszcza w Azji Wschodniej – również pomogły przyspieszyć proces globalizacji. Wreszcie, kres centralnego planowania w Europie Wschodniej i byłym Związku Radzieckim miał wpływ na proces globalizacji, jako że wymienione gospodarki stopniowo włączały się w gospodarkę światową.

19. Globalizacja *handlu dobrami i usługami* otwiera nowe i coraz rozleglejsze rynki. Glo-

balizacja *rynków finansowych* uruchomiła szybki rozwój portfeli inwestycyjnych oraz znaczne ruchy kapitału krótkookresowego, pozwalając pożyczającym i inwestorom działać na coraz bardziej zunifikowanym rynku. Globalizacja *konkurencji* zapowiada rozwój nowych planów strategicznych przedsiębiorstw. Globalizacja *technologii* wynika zarówno z szybkości rozprzestrzeniania się innowacji, dzięki międzynarodowej sieci prywatnych i publicznych ośrodków badawczych, jak i standardów konwergencji. Wreszcie, motorem globalizacji *korporacji i gałęzi przemysłu* były gwałtowny wzrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz relokacja przedsiębiorstw napędzana w znacznej mierze przez spółki typu joint venture, umowy o współpracy i sojusze strategiczne, połączenia i przejęcia. Jedną z konsekwencji tych zmian jest fragmentacja procesu produkcji, polegająca na tym, że kolejne etapy wytwarzania danego dobra odbywają się w różnych krajach.

20. W gospodarce globalnej odległości i granice narodowe straciły na znaczeniu wraz z usunięciem przeszkód utrudniających dostęp do rynków. Zarówno rynki, jak i procesy produkcyjne przebiegające w różnych krajach stają się coraz bardziej współzależne w wyniku zmian wzbudzonych przez dynamikę handlu, przepływy kapitału oraz transfery technologii — zmian, których główną siłą napędową są przedsiębiorstwa międzynarodowe (*multinational enterprises*, MNE). Dzięki ICT, firmy organizują się w sieci międzynarodowe w reakcji na intensywną konkurencję międzynarodową i coraz większą potrzebę strategicznego współdziałania. Pomimo tego, że podstawowym wymiarem globalizacji jest, jak wspomniano we wprowadzeniu, integracja gospodarcza, ważne są także jej inne przejawy, na przykład, aspekty społeczne, kulturalne, polityczne i instytucjonalne. Uważa się, że MNE są źródłem rozwoju globalizacji we wszystkich tych wymiarach. Z tego też powodu, znaczna część dotychczasowych analiz globalizacji przeprowadzonych przez OECD skupiała się na MNE.

21. Jedną z cech jest zwiększająca się *współzależność* różnych *aspektów* globalizacji. Napływ inwestycji bezpośrednich w wielu przypadkach pociąga za sobą eksport dóbr i usług z kraju inwestora i towarzyszy mu zazwyczaj transfer technologii i *know-how*, wraz z ruchami kapitału (akcji, pożyczek międzynarodowych, „repatriacji” zysków, stóp procentowych, należności, itp.). Podobne powiązania można rejestrować przyjmując jako punkt wyjścia czynniki inne niż inwestycje bezpośrednie (tj. eksport pociąga za sobą transfer technologii oraz napływ nowych zagranicznych inwestycji bezpośrednich). Analiza empiryczna tych współzależności w dalszym ciągu jest niekompletna. Ale dostępne prace, dotyczące powiązań handlowych, a zwłaszcza inwestycji bezpośrednich w produkcję, sugerowałyby istnienie dopełnienia, zwłaszcza na poziomie makroekonomicznym.

22. Kolejna cecha wiąże się z wzorami handlu międzynarodowego. Tworzenie przez firmy krajowe licznych spółek zależnych za granicą, oraz jednostek zależnych zagranicznych spółek macierzystych, sprzyja handlowi *wewnątrzfirmowemu*. Jak zobaczymy w rozdziale 5, ceny w handlu między firmami należącymi do tej samej grupy (tj. ceny transferowe) mogą nie odpowiadać cenom rynkowym.

23. Przyspieszenie ruchów kapitałowych oraz większa mobilność czynników produkcji zmieniła w sposób istotny tradycyjne modele specjalizacji poszczególnych krajów. Te zmiany skłaniają wiele firm w krajach rozwiniętych do prób wzmocnienia ich przewagi konkurencyjnej przez specjalizowanie się w zróżnicowanych produktach o coraz większej zawartości technologii. Taka forma specjalizacji firm sprzyja handlowi *wewnątrz gałęziowemu (intra-industry)* między krajami OECD. Działania zarzucone przez jedną firmę są najczęściej podejmowane przez inne firmy w tym samym dziale gospodarki, które usiłują wzmocnić swoją pozycję. W tym celu wiele firm we wszystkich działach gospodarki w różnych krajach podpisuje także *umowy o współpracy* lub przyjmuje strategię *połączeń i przejęć* oraz *organizacji sieciowej*, a to przyczyniło się do skokowego wzrostu *inwestycji bezpośrednich* w ciągu ostatnich dziesięciu mniej więcej lat. Ten ruch uległ jeszcze większemu przyspieszeniu w wyniku otwarcia kapitału przedsiębiorstw państwowych (poprzez pełną lub częściową prywatyzację) oraz przejmowania bądź inwestowania w udziały zagranicznych inwestorów.

24. Ekspansja handlu oraz liberalizacja przepływu kapitału, w połączeniu z rozwojem technologii komunikacyjnej, doprowadziły do zaostrzenia się „globalnej konkurencji” — ten termin sugeruje, że firmy muszą mierzyć się ze swoimi konkurentami na wszystkich rynkach w licznych obszarach. Aby stawić czoła tej konkurencji, przedsiębiorstwa muszą opanować różne umiejętności jednocześnie. W takim otoczeniu, konkurencyjność jest w coraz większym stopniu uzależniona od synergii generowanej przez szeroki zakres specjalistycznych umiejętności przemysłowych, finansowych, technologicznych, handlowych, administracyjnych i kulturowych skoncentrowanych w różnych regionach czy wręcz na różnych kontynentach. Również więc liczba firm, które konkurują z nowymi graczami z całego świata tak na swoim własnym rynku, jak na rynkach zagranicznych.

25. Ramka 1.1 podsumowuje niektóre główne wymiary globalizacji, które stanowią podstawę opracowania wskaźników mierzących to zjawisko, przedstawianych w kolejnych rozdziałach niniejszego Podręcznika.

### Ramka 1.1 Istotne aspekty globalizacji (podsumowanie)

#### Aspekty ogólne

### Ramka 1.1 Istotne aspekty globalizacji (podsumowanie)

- Redukcja barier w handlu.
- Znaczna integracja rynków finansowych w coraz większym stopniu odbija się na działaniach i wynikach sektora przemysłowego.
- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie stają się kluczowym czynnikiem w ogólnoświatowym procesie restrukturyzacji przemysłowej i rozwoju prawdziwie globalnych gałęzi przemysłu.
- Przedsiębiorstwa wielonarodowe stanowią jeden z głównych nośników globalizacji gospodarczej.
- Bliskie powiązania między handlem i inwestycjami bezpośrednimi.
- Rozwój wielostronnych ram dla handlu i inwestycji (np. TRIMS, TRIPS, GATS, itp.).
- Umiejdzynarodowienie produkcji: wytwarzanie elementów składowych produktów w różnych krajach, współpraca oraz podwykonawstwo jako częsta charakterystyka w sektorach usługowym i kapitałowym.
- Istotny wpływ na decyzję o lokalizacji działalności przedsiębiorstw wielonarodowych mają względne zalety krajów i regionów.
- Istotna część handlu światowego dokonuje się w obrębie firm.
- Wzrost tempa międzynarodowego upowszechniania technologii i jednoczesne skrócenie cyklu produkcyjnego oraz innowacji technologicznej.
- Jednoczesna konkurencja między licznymi nowymi podmiotami z całego świata zagraża nabytej pozycji, wymuszając tym samym niezwykle gwałtowne dostosowania strukturalne w licznych obszarach.
- Znaczna współzależność różnych wymiarów globalizacji (handlu, przepływu inwestycji bezpośrednich, transferów technologii, przepływu kapitału, itd.). Wysoki stopień integracji gospodarek narodowych, lecz także wysokie ryzyko przeniesienia się skutków wstrząsów gospodarczych i finansowych zachodzących w pewnych regionach na inne, odległe regiony.
- Kompresja czasu i odległości w międzynarodowych transakcjach finansowych oraz redukcja kosztów transakcji.
- Powstawanie nowych regionalnych układów o wolnym handlu.

#### Aspekty mikroekonomiczne w ujęciu międzynarodowym

- Strategie globalne przyjmowane przez firmy mogą obejmować:
  - Globalne koncepcje rynków.
  - Strategie integracji ponadregionalnej.
  - Zmiany w zewnętrznej organizacji przedsiębiorstw wielonarodowych (np. połączenia i przejęcia zamiast obszarów niezagospodarowanych, umowy o współpracy i sojusze, międzynarodowe podwykonawstwo, ogólnoświatowa struktura sieciowa).
  - Zmiany w organizacji wewnętrznej (np. system just-in-time, outsourcing, mniejsze jednostki produkcyjne, indywidualizacja zadań i płac, mniejszy nacisk na stosunki hierarchiczne, potrzeba większej przejrzystości oraz regulacji dotyczących ładu korporacyjnego, itp.).

## 1.2. Dlaczego pomiar globalizacji gospodarczej jest ważnym zadaniem?

26. Globalizacja jest wyzwaniem i stawia nowe wymagania miernikom statystycznym i wskaźnikom opracowanym po to, aby pomóc władzom publicznym i przedsiębiorcom w oce-

nie osiągnięć i określeniu właściwych strategii. Istniejące obecnie tradycyjne statystyki i wskaźniki ekonomiczne powstawały na ogół w okresie, kiedy niemal cała działalność gospodarcza, z wyjątkiem handlu, była prowadzona w obrębie kraju. Konieczna jest reinterpretacja i dostosowanie tych miar do nowego kontekstu, aby w większym stopniu uwzględnić oddziaływanie czynników zagranicznych, z których wiele ma charakter wewnątrzfirmowy i jako takie są trudniejsze w oszacowaniu.

27. Dla przykładu, w wielu analizach konkurencyjności za kluczowy wskaźnik globalizacji i zdobywania rynku uważa się handel międzynarodowy. Skupienie uwagi na tym elemencie nie odzwierciedla w sposób właściwy faktu, że inne formy globalizacji, takie jak inwestycje bezpośrednie, mogą być jego dopełnieniem albo stanowią strategię alternatywną. Kiedy firma decyduje się na ekspansję za granicę, już to poprzez rozpoczęcie „inwestycji od podstaw” (*greenfield investments*), już to poprzez przejęcie istniejących firm, wówczas taka decyzja może wpłynąć na działalność gospodarczą na wiele różnych sposobów. Na przykład, produkcja może ulec zmniejszeniu, jeśli zagraniczne jednostki zależne występują w roli miejscowych podwykonawców i wytwarzają te same produkty po niższych kosztach, lub zwiększyć się, jeśli produkty wytwarzane przez jednostki zależne stanowią dopełnienie produktów wytwarzanych na miejscu. W tym ostatnim przypadku, dodatkowa produkcja firmy macierzystej może być eksportowana przede wszystkim do jej spółek zależnych, natomiast część produktów wytwarzanych w spółkach zależnych może być importowana przez firmę macierzystą (*handel wewnątrzfirmowy*).

28. Lepsze wyjaśnienie roli zagranicznych podmiotów zależnych pozwala również na lepsze zrozumienie natury sektora usługowego, który dominuje we wszystkich krajach OECD pod względem wartości dodanej czy zatrudnienia. Zważywszy na naturę niektórych usług oraz niewielki stopień międzynarodowej liberalizacji tego sektora, dostęp do rynków zagranicznych często wymaga obecności za granicą, albowiem zbywalna jest jedynie niewielka część produkcji tego sektora.

29. MNE odgrywają także czołową rolę w obszarze technologii. Przeniesienie za granicę ośrodków badawczych, a nie jednostek produkcyjnych, może odbić się na pomiarze tego, co określa się mianem „krajowej pracy badawczej” (*national research effort*). Spadek wydatków na badania i rozwój w niektórych krajach wyjaśnia się przeniesieniem przez szereg dużych spółek swoich laboratoriów badawczo-rozwojowych za granicę. Te spółki również nabyły zagraniczne laboratoria badawczo-rozwojowe w drodze połączeń i przejęć. Jednocześnie, znacząca część krajowych prac badawczo-rozwojowych jest finansowanych z zagranicy i prowa-

dzonych na potrzeby firm zagranicznych, natomiast inne przedsiębiorstwa zagraniczne, działające za granicą, prowadzą prace badawczo-rozwojowe na potrzeby firm działających w kraju. Można tu jeszcze wymienić umowy o współpracy w dziedzinie badawczo-rozwojowej oraz wspólne przedsięwzięcia badawczo-rozwojowe prowadzone w krajach trzecich, co utrudnia precyzyjne określenie sensu „krajowych prac badawczo-rozwojowych” i ich wpływu na technologiczny potencjał poszczególnego kraju.

30. Wskaźniki dotyczące globalizacji gospodarczej powinny w ogólności udzielić odpowiedzi na następujące pytania:

- W jakim zakresie można zmierzyć natężenie procesu globalizacji?
- W jaki sposób można ocenić wpływ globalizacji na funkcjonowanie gospodarki?
- W jaki sposób można zmierzyć oddziaływanie strukturalnych reform politycznych wprowadzanych z myślą o tym, aby gospodarki krajowe mogły w większym stopniu skorzystać na globalizacji?

31. Ale niniejszy *Podręcznik* jest poświęcony niemal wyłącznie miarom związanym z pytaniem pierwszym, dotyczącym zakresu i natężenia procesu globalizacji. Były po temu dwa powody: po pierwsze, potrzeba lepszych narzędzi i bardziej realistycznej oceny zakresu oraz natężenia działalności gospodarczej na rynku globalnym; a także, potrzeba ujednoczenia tych narzędzi we wszystkich krajach OECD w celu uzyskania wiarygodnych analiz potrzebnych do określenia zaleceń dotyczących polityki, decyzji oraz innych działań analitycznych. Po wtóre, wpływ globalizacji oraz polityki strukturalnej na funkcjonowanie gospodarki w ogólności stanowią wynik dość złożonych badań, które jako takie nie dają się łatwo przedstawić w podręczniku.

### **1.3. Podstawowy zbiór wskaźników globalizacji gospodarczej**

32. Niniejszy *Podręcznik* jest przede wszystkim pracą metodologiczną, która ma tę szczególną cechę, że zaczyna od określenia zbioru właściwych wskaźników, które łącznie zapewniają wgląd w proces globalizacji (patrz ramka 1.2), zaś te wskaźniki (będące połączeniem podstawowych statystyk) rozbija się na zmienne składowe. W kolejnej fazie przedstawia się definicje i pojęcia związane z tymi podstawowymi statystykami (zmiennymi) i określa specjalne zalecenia, przy czym niektóre z tych zaleceń są inspirowane innymi istniejącymi podręcznikami. Przyjmując takie podejście, niniejszy *Podręcznik* łączy stosowne części innych podręczników w jedno źródło. Wskaźniki te stanowią częściową, lecz dość konkretną i spójną odpowiedź na potrzebę oceny zakresu i natężenia globalizacji badając rolę MNE w trzech ob-

szarach, które odegrały wiodącą rolę w procesie globalizacji: handlu międzynarodowym, zagranicznych inwestycjach bezpośrednich i różnych formach upowszechniania technologii.

### Ramka 1.2. Klasyfikacja wskaźników globalizacji gospodarczej

Wskaźniki globalizacji gospodarczej przedstawione w tym *Podręczniku* dzielą się na trzy kategorie, które opracowano jako wskazówkę dla państw członkowskich OECD mającą ułatwić określenie, jakie kwestie powinny potraktować priorytetowo przy poprawianiu swoich systemów statystycznych. Te kategorie to:

- a) Wskaźniki referencyjne.
- b) Wskaźniki uzupełniające.
- c) Wskaźniki eksperymentalne.

Dostępność wszystkich kategorii wskaźników we wszystkich rozpatrywanych krajach znacznie podnosi ich użyteczność.

*Wskaźniki referencyjne* to wskaźniki najczęściej stosowane i są konieczne do analizy globalizacji gospodarczej w całej gospodarce światowej lub w niektórych jej obszarach. Zachęca się kraje członkowskie, aby traktowały sporządzanie tych wskaźników jako podstawowy priorytet. W praktyce, istotną ich część jest już dostępna w większości krajów OECD, nawet jeśli wymagają dalszego ujednoczenia. Zachęca się urzędy statystyczne krajów członkowskich do uzupełnienia luk w danych w swoich systemach statystycznych.

*Wskaźniki uzupełniające* z zasady opracowuje się w celu dostarczenia dodatkowej informacji. W bieżącym kontekście, obejmują one również takie wskaźniki, które, teoretycznie, są pożądane, ale ich uzyskanie może być trudne bądź kosztowne w praktyce (np. w przypadku działalności MNE za granicą). W konsekwencji, wskaźnikom uzupełniającym przypisuje się niższy priorytet niż wskaźnikom referencyjnym.

*Wskaźniki eksperymentalne* dotyczą takich zagadnień, których znaczenie w kontekście globalizacji rośnie, lecz które wymagają dalszej pracy nad pojęciami i metodami statystycznymi (np. w przypadku nowych form sojuszy międzynarodowych). Zachęca się kraje, aby uczestniczyły w pracach dotyczących tych zagadnień, prowadzonych przez organizacje międzynarodowe, oraz do dzielenia się własnymi doświadczeniami. Wskaźniki eksperymentalne są krótko omawiane w niniejszym *Podręczniku* w celu stymulacji dalszych badań i prac.

33. Niektóre z pytań związanych z działalnością firm międzynarodowych, które rozważa się w tym *Podręczniku*, są następujące:

- Jaki jest udział zagranicznych inwestycji bezpośrednich (wychodzących i przychodzących) w PKB?
- Jaki jest bilans przychodzących i wychodzących inwestycji bezpośrednich w danym kraju?
- Jaka jest skłonność do reinwestowania zysków (zysków/przychodów) z inwestycji bezpośrednich?
- Jaki jest udział zagranicznych podmiotów zależnych w wynikach ekonomicznych (np. PKB, wartości dodanej, produkcji globalnej) oraz zatrudnieniu w danym kraju?
- Jaki jest udział firm macierzystych w wynikach ekonomicznych, nakładach brutto na środki trwałe (*fixed gross capital formation*), zatrudnieniu oraz kosztach związanych z zatrudnieniem ich własnego kraju?

- Jaki jest udział prac badawczo-rozwojowych finansowanych z zagranicy w ogóle prac badawczo-rozwojowych kraju-gospodarza?
- Jaki jest stosunek prac badawczo-rozwojowych prowadzonych przez zagraniczne jednostki zależne do ogółu prac badawczo-rozwojowych kraju-gospodarza?
- Jaka jest rola i znaczenie firm międzynarodowych w handlu?
- Jakiego jest znaczenia handlu między spółkami macierzystymi a ich jednostkami zależnymi (handlu wewnątrzfirmowego)?
- Jakiego znaczenia mają jednostki zależne za granicą w dostarczaniu dóbr i usług na rynki międzynarodowe?

34. W tym rozdziale zostaną przedstawione tylko wskaźniki referencyjne, natomiast wszystkie trzy kategorie są omawiane bardziej szczegółowo w stosownych rozdziałach tematycznych.

### ***1.3.1. Zakres i interpretacja wskaźników referencyjnych***

35. Wskaźniki globalizacji ekonomicznej to narzędzia statystyczne, które mierzą zakres oraz natężenie (stopień) globalizacji ekonomicznej w oparciu o analizy różnego rodzaju:

- a) Analizę geograficzną w krajach, regionach bądź na całym świecie.
- b) Analizę sektorową.
- c) Rodzaj zmiennych ekonomicznych.

36. Wskaźniki konstruuje się w celu standaryzacji najistotniejszych miar globalizacji gospodarczej. Pozwalają na rzetelne porównania elementów globalizacji w czasie i w różnych krajach oraz sektorach przemysłowych.

37. Jak zauważono wcześniej, wskaźniki przedstawiane w niniejszym *Podręczniku* to w większości relacje wyrażone w postaci procentowej, co ułatwia porównania międzynarodowe. Z tego powodu, zmiany tych wskaźników w czasie na ogół odpowiadają wzrostowi bądź spadkowi stopnia i/lub natężenia globalizacji gospodarczej. Dla przykładu, wzrost udziału zatrudnienia w przedsiębiorstwach kierowanych z zagranicy może wskazywać na to, że zwiększa się zależność gospodarki od firm zagranicznych (czyli natężenie globalizacji). Indeks koncentracji, na przykład, indeks Herfindahla, jest odwrotną miarą stopnia geograficznej dywersyfikacji (globalizacji). Jego niższe wartości wskazują więc na wyższy stopień globalizacji.

38. Techniki pomiaru pozwalają, w miarę możliwości, konstruować zmienne, które mają charakter addytywny w obrębie krajów i/lub działów gospodarki, co umożliwia obliczanie wskaźników regionalnych i międzynarodowych. Dla przykładu, zagraniczne podmioty zależ-



ne definiuje się w taki sposób, aby możliwe było zsumowanie, bez duplikacji, zmiennych powiązanych w celu obliczenia wskaźników regionalnej globalizacji gospodarczej.

### Ramka 1.3. Proponowane wskaźniki referencyjne

#### Zagraniczne inwestycje bezpośrednie, obejmujące wychodzące i przychodzące FDI kraju kompilującego dane (rozdział 2)

##### *i) Stopień globalizacji poprzez FDI*

- Przepływy finansowe związane z FDI jako procent PKB,
- Przepływy dochodu z FDI jako procent PKB,
- Stan FDI jako procent PKB.

##### *ii) Wkład krajów inwestujących i krajów-gospodarzy według działu gospodarki*

- Względny udział przepływów inwestycyjnych związanych z FDI według kraju partnerskiego jako procent przepływów FDI ogółem,
- Względny udział pozycji FDI według kraju partnerskiego jako procent wielkości FDI ogółem
- Względny udział przepływów finansowych związanych z FDI według działu gospodarki jako procent przepływów FDI ogółem,
- Względny udział stanu FDI według działu gospodarki jako procent wielkości FDI ogółem.

##### *iii) Zwrot z przychodzących i wychodzących FDI*

- Przychód z FDI jako procent stanu FDI (stopa zwrotu dla FDI ogółem lub według sektora gospodarki czy kraju inwestującego) i kraju kompilującym dane.

#### Działalność ekonomiczna przedsiębiorstw ponadnarodowych (rozdział 3) (według krajów i działów gospodarki)

- Udział zagranicznych jednostek zależnych w wartości dodanej, obrotach czy produkcji globalnej brutto, oraz nakładach brutto na środki trwałe (*gross fixed capital formation*),
- Udział zagranicznych podmiotów zależnych w zatrudnieniu,
- Udział zagranicznych podmiotów zależnych w kosztach związanych z zatrudnieniem,
- Udział spółek macierzystych w wartości dodanej, obrotach lub produkcji globalnej brutto, zatrudnieniu i kosztach związanych z zatrudnieniem,
- Udział przedsiębiorstw ponadnarodowych kraju kompilującego dane (spółek macierzystych i zagranicznych podmiotów zależnych) w wartości dodanej, obrotach lub produkcji brutto, zatrudnieniu i kosztach związanych z zatrudnieniem w tym kraju.

#### Międzynarodowe upowszechnienie technologii (rozdział 4) (według kraju i sektora gospodarki)

##### *iv) Stopień umiędzynarodowienia działalności badawczo-rozwojowej firm ponadnarodowych w kraju kompilującym dane*

- Udział zagranicznych podmiotów zależnych w nakładach na działalność B&R i liczbie badaczy,
- Część przemysłowej działalności B&R finansowana z zagranicy,
- Część wartości dodanej, obrotów i zatrudnienia przypisywana zagranicznym podmiotom zależnym, których główna działalność polega na prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych,
- Udział spółek macierzystych w nakładach na działalność B&R i liczbie badaczy.

### Ramka 1.3. Proponowane wskaźniki referencyjne

*v) Stopień umiędzynarodowienia dyfuzji technologii w kraju kompilującym dane (ogółem i według działu gospodarki)*

- Bilans płatniczy w zakresie technologii jako procent PKB,
- Bilans płatniczy w dziedzinie technologii jako procent nakładów na działalność B&R.

*vi) Stopień umiędzynarodowienia handlu produktami intensywnie wykorzystującymi technologie w kraju kompilującym dane (ogółem i według kraju kompilującego dane)*

- Udział eksportu produktów wysokiej techniki przez zagraniczne podmioty zależne w produkcji wyrobów wysokiej techniki,
- Udział eksportu i importu wyrobów wysokiej techniki przez spółki macierzyste i zagraniczne podmioty zależne w eksporcie i imporcie wysokiej techniki ogółem.

*vii) Zagregowany handel kraju kompilującego dane*

- Udział eksportu ogółem w PKB,
- Przeciętny eksport w PKB,
- Udział krajowego popytu odbiorców zaspokajanego przez import,
- Część PKB generowana przez eksport,

*viii) Handel zagranicznych podmiotów zależnych*

- Udział zagranicznych podmiotów zależnych w eksporcie kraju kompilującego dane ogółem,
- Udział zagranicznych podmiotów zależnych w imporcie kraju kompilującego dane ogółem,
- Udział wewnątrzfirmowego eksportu dóbr przez zagraniczne podmioty zależne w eksporcie dóbr ogółem kraju-gospodarza (kraju kompilującego dane),
- Udział wewnątrzfirmowego importu dóbr przez zagraniczne podmioty zależne w imporcie dóbr ogółem kraju-gospodarza (kraju kompilującego dane).

39. Proponowany tutaj podstawowy zespół wskaźników referencyjnych (patrz ramka 1.3) charakteryzujących globalizację, obejmuje więc następujące obszary:

- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie.
- Działalność gospodarczą firm międzynarodowych.
- Międzynarodowe rozprzestrzenianie technologii.
- Globalizację handlu.

40. Te wskaźniki opracowuje się przede wszystkim w celu odzwierciedlenia ogólnego stanu gospodarki danego kraju (czyli na poziomie zagregowanym). Ale wiele z nich można również skonstruować na poziomie sektorów, a w niektórych branżach także na poziomie produktów. Każdy z tych wskaźników jest bardziej szczegółowo opisany w dalszych częściach niniejszego *Podręcznika*.

### **1.3.2. Wskaźniki referencyjne zagranicznych inwestycji bezpośrednich**

41. Istnieją trzy główne rodzaje wskaźników referencyjnych dotyczących FDI. Po pierwsze, stopień globalizacji gospodarki mierzy się powszechnie przy pomocy porównań międzynarodowych opartych na względnym znaczeniu przepływów finansowych związanych z FDI, przychodów oraz procentowego udziału FDI w PKB. Każdy stosunek wskazuje względne znaczenie globalizacji w rozważanej gospodarce już to dla inwestycji ogółem, już to dla inwestycji według poszczególnych sektorów. We wszystkich krajach OECD dostępne są obszerne i terminowe szeregi PKB, które łącznie ze statystykami dotyczącymi FDI umożliwiają kompletną analizę obszaru OECD. Takie stosunki oparte na udziałach FDI są wskaźnikami strukturalnymi, które odzwierciedlają współzależność gospodarek oraz zakres ciągłej obecności firm zagranicznych w gospodarce rodzimej i gospodarce kraju-gospodarza.

42. *Wkład inwestycji, gospodarek krajów-gospodarzy oraz sektorów gospodarki do globalizacji* można mierzyć za pomocą relacji, które ukazują względny udział poszczególnych gospodarek bądź sektorów gospodarki w porównaniu z inwestycjami ogółem. Stosunki wykorzystujące informacje o inwestycjach wychodzących dotyczą gospodarki inwestora bezpośredniego, natomiast te, które wykorzystują informację o inwestycjach przychodzących, odnoszą się do gospodarki, w której inwestycja jest realizowana. W przypadku relacji dotyczących sektorów gospodarki, wyniki pozwalają mierzyć względny wkład, jaki poszczególne sektory wnoszą do globalizacji poprzez zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Wzrost każdego z tych wskaźników oznacza większy wkład gospodarki kraju-gospodarza, gospodarki kraju-inwestora bądź poszczególnych sektorów do globalizacji.

43. Wskaźniki dotyczące *zwrotu z FDI* stanowią wstępną informację o zyskowności przedsiębiorstw, w które dokonano inwestycji bezpośredniej. Kiedy rośnie udział procentowy przychodów z FDI w ogólnej wartości FDI napływających, jest prawdopodobne, że wzrosła rentowność miejscowych przedsiębiorstw, które dokonano inwestycji bezpośredniej, co sprawia, że stają się atrakcyjniejsze dla inwestorów. Jeśli w długim okresie wysokość zysków reinwestowanych w porównaniu z dywidendami oraz rozdzielonymi zyskami oddziałów wykazuje tendencję wzrostową, sugeruje to chęć zwiększania w ten sposób inwestycji na terenie kraju-gospodarza. Tak czy inaczej, pełne potwierdzenie tych obserwacji wymaga innych informacji dotyczących takich aspektów, jak ogólna strategia biznesowa w zakresie inwestycji bezpośrednich oraz polityka wobec akcjonariuszy.

### ***1.3.3. Wskaźniki referencyjne działalności gospodarczej firm międzynarodowych***

44. Wskaźniki dotyczące działalności gospodarczej firm międzynarodowych (np. produkcji, zatrudnienia, prac badawczo-rozwojowych czy eksportu) są dostępne dla mniejszej liczby krajów niż wskaźniki przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Prace mające na celu zbieranie danych tego rodzaju podejmuje się dopiero od niedawna i nie wszystkie pojęcia oraz definicje podstawowe są obecnie jednakowe we wszystkich krajach. Nawet w sektorze usługowym, dla którego wytyczne określono w związku z *Manual on Statistics of International Trade in Services*, nie są one jeszcze stosowane przez wszystkie kraje.

45. Proponowane wskaźniki referencyjne dotyczące działalności gospodarczej firm międzynarodowych koncentrują się na krajach-gospodarzach z uwagi na to, że niewiele krajów posiada informacje o swoich jednostkach zależnych zagranicą.

46. Pierwsze trzy z proponowanych wskaźników dotyczących działalności ekonomicznej firm międzynarodowych odpowiadają na następujące pytania:

- Jaki wkład wnoszą firmy kontrolowane przez zagranicznych inwestorów do wartości dodanej, obrotów czy produkcji brutto i nakładów brutto na środki trwałe do gospodarki kraju-gospodarza?
- Jaką część zatrudnienia w gospodarce kraju-gospodarza zapewniają firmy kontrolowane przez inwestorów zagranicznych?
- Jaki jest udział firm kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów w kosztach związanych z zatrudnieniem (np. stawce godzinowej) w gospodarce kraju-gospodarza?

47. Kolejny wskaźnik dotyczy roli spółek macierzystych w krajach kompilujących dane. Ostatni wskaźnik mierzy udział przedsiębiorstw międzynarodowych, tak firm kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów, jak spółek macierzystych, w gospodarce kraju kompilującego dane. W takim przypadku, a także w celu uniknięcia dwukrotnego liczenia tych samych wielkości, należy uwzględnić jedynie spółki macierzyste kontrolowane przez rezydentów.

48. Te wskaźniki można wykorzystać do ogólnej oceny roli firm kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów w działalności gospodarczej krajów-gospodarzy. Wyjątki dotyczą wielu aspektów handlu i technologii – obszarów, które są analizowane osobno.

49. Wskaźniki dotyczące działalności spółek macierzystych w ich rodzimych krajach powinny wypełnić lukę, jaka obecnie istnieje, ponieważ dane opracowywane na temat firm międzynarodowych odnoszą się albo do działań firm kontrolowanych przez zagranicznych inwe-

storów w krajach kompilujących dane, albo do spółek zależnych za granicą kontrolowanych przez rezydentów. Badania na temat inwestycji przychodzących czy wychodzących nie obejmują działalności spółek macierzystych w ich rodzimych krajach, o ile mowa jest o spółkach macierzystych działających w tych krajach i kontrolowanych przez rezydentów. Jedyne zbierane informacje, które pośrednio ich dotyczą, wiążą się z handlem wewnątrzfirmowym (patrz rozdział 5). Dane dotyczące działalności spółek macierzystych istnieją praktycznie w każdym kraju, lecz nie były dotychczas systematycznie zbierane przez organizacje międzynarodowe, na przykład, OECD.

#### ***1.3.4. Referencyjne wskaźniki międzynarodowej dyfuzji technologii***

50. Choć rozprzestrzenienie się technologii informacyjnych i komunikacyjnych było jednym z najważniejszych czynników przyspieszających proces globalizacji, dyfuzja technologii na poziomie globalnym mogła przebiegać w wolniejszym tempie niż handlu międzynarodowego czy inwestycji bezpośrednich. Globalne firmy pozyskują wiedzę z różnych ośrodków informacyjnych znajdujących się w różnych krajach, aby rozwijać własne technologie i opracowywać innowacje. Jest to faza, w której dominuje otwieranie licznych laboratoriów badawczo-innowacyjnych poza krajem pochodzenia lub nabywanie laboratoriów już istniejących. Im większy jest zakres, w jakim zadanie tych laboratoriów polega na tworzeniu nowych technologii na rynek światowy, w tym większym stopniu popycha ono naprzód stadium globalizacji rozważanych firm i działań gospodarki.

51. Proponowane wskaźniki referencyjne międzynarodowej dyfuzji technologii dotyczą szeregu aspektów charakterystycznych dla działalności badawczo-rozwojowej (B&R), handlu technologią niematerialną pod postacią patentów, licencji, *know-how*, wsparcia technicznego, badań w zakresie B&R (bilansu płatniczego w dziedzinie technologii) oraz handlu produktami wysokiej technologii.

52. Do oceny stopnia, w jakim działalność B&R w krajach kompilujących dane uległa globalizacji, proponuje się cztery główne kategorie wskaźników: 1) nakłady na działalność B&R (oraz liczba badaczy) firm kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych w stosunku do działalności B&R kraju kompilującego dane ogółem; 2) część nakładów na działalność B&R finansowana ze źródeł zagranicznych; 3) część wartości dodanej, obrotów lub produkcji brutto i zatrudnienia w zagranicznych jednostkach zależnych, których główną działalnością są prace badawczo-rozwojowe; oraz 4) część nakładów na działalność B&R oraz liczby badaczy, za jaką odpowiadają spółki macierzyste w kraju kompilującym dane.

53. Pierwsza grupa wskaźników, która odnosi się do działalności B&R zagranicznych spółek zależnych, jest związana z inwestycjami napływającymi. Te wskaźniki, sporządzone dla dużej liczby krajów, pokazują, że działalność B&R jest umiędzynarodowiona w mniejszym stopniu niż działalność produkcyjna, lecz ich zasięg wciąż się powiększa. Pokazują także, że w większości przypadków działalność B&R jest ściśle związana z działaniami produkcyjnymi zagranicznych spółek zależnych w krajach kompilujących dane i że rzadko jest ona całkowicie niezależna.

54. Aby przedstawić to w jaśniejszy sposób, należy zebrać informacje dotyczące celów działalności B&R prowadzonej przez firmy międzynarodowe. W im większym zakresie badania są zorientowane na dostosowywanie produktów wytwarzanych przez spółki zależne do rynków lokalnych, tym ściślejszy jest związek między działalnością B&R a produkcją lokalną. Z drugiej strony, jeśli celem spółek zależnych jest rozwijanie nowych technologii ważnych dla wszystkich rynków światowych, równie ściśle będą powiązania ze spółką macierzystą znajdującą się za granicą, która to spółka macierzysta będzie odgrywać bardziej aktywną rolę w kierowaniu pracami badawczo-rozwojowymi i wykorzystywaniu ich wyników. Choć te wskaźniki są ważne dla zrozumienia i analizy znaczenia laboratoriów badawczo-rozwojowych firm zagranicznych, nie włączono ich na listę wskaźników referencyjnych, ponieważ obecnie są one dostępne tylko w jednym czy dwóch krajach, ale w rozdziale 4 proponuje się, aby w przyszłości pracowano nad ich rozwijaniem.

55. Globalizacja wymusza na firmach koncentrację działań w tych obszarach, w których są najbardziej konkurencyjne i zakupu tych wszystkich technologii, które są im potrzebne, a nie mogą same ich wytwarzać. Sprzedaż i zakup takich technologii uruchamiają handel komercyjny patentami, licencjami, kontraktami związanymi z *know-how*, pomocą techniczną oraz przemysłową działalnością B&R. Zakup technologii niematerialnej w takiej postaci odpowiada czemuś, co określa się mianem „wydatków związanych z technologią” (*technology payments*), natomiast jej sprzedaż „wpływowi związanym z technologią” (*technology receipts*).

56. Te wskaźniki tradycyjnie dzieli się według działu gospodarki i obszaru geograficznego (pochodzenia i przeznaczenia). Kolejne ważne rozróżnienie dotyczy firm stowarzyszonych i niestowarzyszonych, ponieważ dane empiryczne pokazują, że większość tego rodzaju transferów technologii zachodzi między spółkami macierzystymi a ich spółkami zależnymi. Niestety obecnie niewiele krajów zbiera te dane i z tego powodu nie zalicza się ich do wskaźników referencyjnych. Interpretacji ekonomicznej tych wskaźników nie można dokonywać bez jedno-

czesnego uwzględnienia powiązań nie tylko z handlem międzynarodowym, pracami B&R, inwestycjami bezpośrednimi i porozumieniami o współpracy, lecz również innymi wielkościami ekonomicznymi.

57. Handel produktami wysokiej technologii stanowi najczęstszą formę rozpowszechniania technologii zawartej w dobrach i usługach. Powszechne zainteresowanie rządów wysoką technologią może być więc usprawiedliwione zważywszy na jej coraz większy wkład do rozwoju, zwiększania potencjału technologicznego i innowacyjnego kraju, konkurencyjności przemysłowej i powstawania miejsc pracy wymagającej wysokich kwalifikacji.

### ***1.3.5. Referencyjne wskaźniki globalizacji handlu***

58. Najstarszą formą umiędzynarodowienia działalności gospodarczej jest handel. Z ilościowego punktu widzenia, handel w dalszym ciągu stanowi najistotniejszą formę integracji z gospodarką globalną. Wskaźniki dotyczące handlu mogą być opracowane na poziomie kraju, przemysłu jako całości (produkcji przemysłowej i usług), sektora (produkcji przemysłowej lub usług), firmy albo produktu.

59. Wybrane wskaźniki z krótkiej listy odpowiadają głównym aspektom handlu międzynarodowego. Pierwsze cztery odzwierciedlają skalę globalizacji, a pozostałe cztery odnoszą się do handlu związanego z zagranicznymi podmiotami zależnymi.

60. Można sądzić, że, dla przykładu, kraj kompilujący dane albo sektor jest umiędzynarodowiony w tym większym stopniu, im większa część jego produkcji jest eksportowana. Ale ten prosty współczynnik należy interpretować ostrożnie, zwłaszcza, kiedy stosuje się go do gospodarki jako całości (eksport ogółem do PKB), ponieważ odzwierciedla zmiany cen i ilości, lecz nie odzwierciedla zawartości importu w eksporcie.

61. Ostatnie cztery z proponowanych wskaźników, a mianowicie, eksport i import zagranicznych spółek zależnych w krajach kompilujących dane oraz handel wewnątrzfirmowy (import i eksport) krajów kompilujących dane, dotyczą handlu międzynarodowego związanego z przedsiębiorstwami międzynarodowymi. W ogólności, eksport zagranicznych podmiotów zależnych w krajach kompilujących dane przewyższa średnią dla firm kontrolowanych przez rezydentów, ale te spółki zależne także więcej importują. Zależy to od charakteru inwestycji, od tego, kiedy jej dokonano, sektora, w jakim została ulokowana, strategii handlowej grupy, do której należą te spółki.

62. Handel wewnątrzfirmowy jest ważnym wskaźnikiem stopnia globalizacji. W ogólności, wskaźnik ten przyjmuje cztery postaci, w zależności od tego, czy odnosi się do eksportu

czy importu inwestycji wychodzących czy przychodzących każdego kraju. Mówiąc bardziej szczegółowo, ten wskaźnik mierzy wymianę handlową, jaka zachodzi między zagranicznymi podmiotami zależnymi a ich spółkami macierzystymi oraz innymi podmiotami zależnymi należącymi do tej samej grupy, oraz wymianę handlową między spółkami macierzystymi firm krajowych i ich zagranicznych oddziałów lub między jednostkami zależnymi tej samej grupy znajdującymi się w różnych krajach. Jedynie pierwsze dwa wskaźniki proponuje się jako wskaźniki referencyjne.

63. Stosunek eksportu wewnątrzfirmowego do eksportu ogółem danego sektora zależy rzecz jasna od liczby oraz wielkości spółek zależnych za granicą, od tego, czy eksportowany produkt ma charakter pośredni czy końcowy, oraz od tego, w jaki sposób firmy są zorganizowane. Można przyjąć, iż w większości przypadków ten stosunek będzie większy w sytuacji integracji pionowej, a niższy w przypadku organizacji poziomej.

#### **1.4. Ramy pojęciowe dla analizy i opracowywania wskaźników globalizacji ekonomicznej**

64. Przedstawiona wyżej lista wskaźników referencyjnych, a także wskaźniki uzupełniające i eksperymentalne prezentowane w rozdziałach tematycznych, odwołują się do pojęć, które już wcześniej badano i analizowano w innych podręcznikach bądź opierają się na nowym materiale przedstawianym w niniejszym *Podręczniku*.

65. Niniejszy *Podręcznik* korzysta, jeśli tylko jest to możliwe, z istniejących standardów i zaleceń metodologicznych zawartych w Systemie Rachunków Narodowych 1993 (SNA 1993); piątym wydaniu „Podręcznika bilansu płatniczego MFV” (*IMF Balance of Payments Manual; BPM5*) i podręcznikach towarzyszących; oraz trzecim wydaniu „Wzorcowej definicji zagranicznych inwestycji bezpośrednich OECD” (*OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment; Definicja wzorcowa OECD*).

66. W konsekwencji, definicje takich pojęć, jak przepływy finansowe związane z FDI, stan inwestycji bezpośrednich, dochód z tytułu inwestycji bezpośrednich, dywidendy, kapitał własny, zysk reinwestowany, itp. przytacza się w niniejszym *Podręczniku*, podając odpowiednie źródła. Konieczne było jednakże opracowanie nowych pojęć odnoszących się do podstawowych zagadnień związanych z globalizacją, a także, tam, gdzie jest to właściwe, ustalenie związków między tymi pojęciami. Wszystkie te pojęcia łącznie tworzą ramy dla wskaźników globalizacji. Te nowe pojęcia rozwijane są zwłaszcza w rozdziale 3, dotyczącym działalności ekonomicznej przedsiębiorstw międzynarodowych. Uwagę skupia się tam na pojęciach *wła-*



ności i kontroli nad przedsiębiorstwem, w szczególności, analizuje się formy *bezpośredniej i pośredniej kontroli* nad jednostkami zależnymi. Rozdział 3 definiuje także termin *spółka macierzysta* oraz jej związki z jej spółkami zależnymi, a także pojęcie grupy macierzystej i podejmuje się trudnego zadania określenia *przedsiębiorstwa kontroli ostatecznej*. Rozdział 3 omawia rolę przedsiębiorstw kontrolowanych przez rezydentów i nie-rezydentów w krajach kompilujących dane lub za granicą oraz zagadnienia dotyczące porównywalności wskaźników przedsiębiorstw międzynarodowych ze wskaźnikami odnoszącymi się do wielkości ogółem dla danego kraju. Definiowanie pojęć i ich pomiar mają kluczowe znaczenie dla zbierania danych i z tego powodu każdy rozdział, zwłaszcza rozdział 3, przedstawia zalecenia dla kompilatorów i użytkowników danych. Zważywszy na rozległość tematu i jego rozwojowy charakter, nie wszystkie pojęcia bezpośrednio związane z globalizacją przedstawiono i omówiono w obecnej, pierwszej wersji niniejszego *Podręcznika*.

## 1.5. Obszary przyszłych badań

67. Jak wspomniano we wprowadzeniu, obecna wersja podręcznika nie rości sobie pretensji do dostarczenia odpowiedzi na wszystkie pytania związane z globalizacją ekonomiczną. Wśród ważnych zagadnień, których uwzględnienie w tym wydaniu nie było możliwe, można wymienić:

- Rolę rynków finansowych, zwłaszcza inwestycji portfelowych
- Międzynarodowe migracje osób
- Podejście do własności intelektualnej, na przykład, patentów
- Wpływ procesów związanych z e-gospodarką, na przykład, handel elektroniczny

68. Ponadto, pewnych ważnych aspektów sił napędowych globalizacji ekonomicznej, o których jest mowa w rozdziałach tematycznych, nie rozwijano w obecnym *Podręczniku*, ponieważ w przypadku niektórych z nich nie udało się osiągnąć zgody co do definicji pojęć i ich pomiaru. Z tego też powodu, większości tych pojęć nie definiuje się w tym *Podręczniku* i nie formułuje się żadnych konkretnych zaleceń.

69. Główne obszary wymagające dalszego zbadania w przyszłości wiążą się z:

- Połączeniami i przejęciami,
- Inwestycjami od podstaw,
- Inwestycjami w poszerzanie istniejących możliwości
- Relokacją działalności

- Statystyką grup przedsiębiorstw
- Porozumieniami o współpracy
- Sojuszami strategicznymi
- Podwykonawstwem (outsourcingu) międzynarodowym.

70. Niektórymi z tych zagadnień można zająć się dokonując rewizji innych podręczników statystycznych, do których mogłyby się odwoływać kolejne wersje niniejszego *Podręcznika*.

71. Wymienionych wyżej obszarów nie było można włączyć do tej wersji *Podręcznika* z trzech dodatkowych powodów. Powód pierwszy jest taki oto, że wymagałoby to współpracy z innymi grupami roboczymi bądź organizacjami międzynarodowymi bardziej wyspecjalizowanymi w tych obszarach. Chodzi tu zwłaszcza o rolę *rynków kapitałowych* i *inwestycji portfelowych*, reżymu *własności intelektualnej*, w tym *patentów*, oraz statystyki dotyczące *grup przedsiębiorstw*. Prace nad tymi obszarami tematycznymi są bardzo zaawansowane i być może uda się je włączyć do kolejnej edycji niniejszego *Podręcznika*, jeśli tylko wspomniane grupy i organizacje międzynarodowe (zwłaszcza MFW oraz Eurostat) będą chciały wnieść swój wkład.

72. Drugi powód, dla którego niektóre z wymienionych wyżej obszarów nie są poruszane w tym *Podręczniku*, jest brak wystarczającego postępu w zbieraniu odpowiednich danych lub okoliczność, że zbieranie tych danych wciąż jeszcze rodzi wątpliwości, które uniemożliwiają przedstawienie praktycznych zaleceń. Stosuje się to w szczególności do *międzynarodowych migracji osób*, a zwłaszcza wyspecjalizowanych pracowników (na przykład, badaczy), *międzynarodowego handlu elektronicznego* i *międzynarodowego outsourcingu*.

73. Powód trzeci wynika z trudności związanych z definiowaniem i pomiarem podstawowych pojęć. Do tej kategorii należą *relokacje*, *porozumienia o współpracy* i *sojusze strategiczne* oraz *połączenia* i *przejęcia*. Jeśli chodzi o te dwie ostatnie kategorie, dostępne są już duże zbiory danych, pochodzące głównie ze źródeł prywatnych, lecz są one dość różnorodne. Niezbędne więc będą rozległe prace metodologiczne zanim te informacje będzie można uwzględnić w przyszłych wydaniach *Podręcznika*.

## ***Przypisy***

- 1) Wiele aspektów globalizacji opisano także w: „Globalizacja przemysłu: Przegląd i raporty sektorowe” (*Globalisation of Industry: Overview and Sector Reports*), OECD, 1996.
- 2) Patrz: „Kodeks OECD liberalizacji przepływu kapitału i bieżących operacji niewidzialnych” (*OECD Codes of*

*Liberalisation of Capital Movements and Current Invisible Operations: User's Guide*), OECD, 2003. Ponadto, stosowne instrumenty zawarto w „Deklaracji OECD nt. Inwestycji Międzynarodowych i Przedsiębiorstw Międzynarodowych” (*OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises*), OECD, 2002. Bardziej szczegółowy opis: patrz rozdział 2, ramka 2.7, oraz [www.oecd.org/daf/investment](http://www.oecd.org/daf/investment).

- 3) Patrz także następujące wewnętrzne dokumenty robocze OECD przygotowane przez Lionela Fontaigné:
  - „Związki między zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi a handlem międzynarodowym” (*The Links between Foreign Direct Investment and International Trade*; 1995),
  - „Związki między zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi a handlem: materiały empiryczne dotyczące gospodarek amerykańskiej i francuskiej” (*The Links between Foreign Direct Investment and Trade: Empirical Evidence for US and French Industries*; 1996),
  - „Konkurencja w handlu i zagraniczne inwestycje bezpośrednie: nowe spojrzenie” (*Trade Competition and Foreign Direct Investment: A New Assessment*; 1998),
  - „Związki między inwestycjami bezpośrednimi a handlem: efekty krótko- i długoterminowe” (*Links between Direct Investment and Trade: Short and Long-term Effects*; 1999).
- 4) Te przepływy są znaczące. Od 35 do 60% eksportu pochodzącego od spółek zależnych działających w dziedzinie produkcji przemysłowej, ma charakter wewnątrzfirmowy. Współczynnik ten dla importu dla krajów, dla których dane te są dostępne, jest jeszcze wyższy i wynosi od 50 do 80%.
- 5) Dla przykładu, wielkość nakładów na działalność B&R w sektorze produkcji przemysłowej wzrósł o prawie 90% w latach 1993 – 1999 (w cenach bieżących), przy czym Stany Zjednoczone były adresem prawie połowy tych inwestycji. W przypadku wielu krajów, na przykład, Kanady, Irlandii, Węgier, Holandii, Hiszpanii, Szwecji i Wielkiej Brytanii, zagraniczne jednostki zależne odpowiadają za 30% lub więcej B&R w sektorze produkcji przemysłowej.
- 6) Patrz: rozdział 2, Aneks 5, ramka 2.A5.1.

## Zagraniczne inwestycje bezpośrednie

### 2.1. Wprowadzenie

74. Liberalizacja kontroli wymiany oraz dostępu do rynków doprowadziła do rosnących presji konkurencyjnych na rynkach finansowych. Ponieważ te ostatnie szybko połączyły się w jedną globalną całość, rozwinęły się nowe instrumenty finansowe o szerokim dostępie do rynków i niższych kosztach transakcyjnych, przyciągając inwestorów o różnej narodowości i miejscu stałego pobytu. Jednocześnie, innowacje technologiczne w zakresie komunikacji i przetwarzania danych przyspieszyły ekspansję międzynarodowych przepływów finansowych. Na tym tle, zagraniczne inwestycje w akcje zwykłe uległy znacznemu zwiększeniu, przyspieszane niekiedy przez spektakularne międzynarodowe połączenia przedsiębiorstw.

75. Niniejszy rozdział skupia się na zagranicznych inwestycjach bezpośrednich (FDI), które pozostają kluczowym elementem w gwałtownie postępującym procesie globalizacji, a tym samym – w międzynarodowej integracji gospodarczej. FDI stanowią narzędzie tworzenia bezpośrednich, stabilnych i długotrwałych powiązań między gospodarkami. FDI mogą być istotnym motorem rozwoju lokalnej przedsiębiorczości, a także mogą poprawić pozycję konkurencyjną gospodarki otrzymującej („kraju-gospodarza”). W szczególności, FDI sprzyjają transferowi technologii oraz wiedzy specjalistycznej między krajami i zapewniają krajowi-gospodarzowi możliwość promowania własnych produktów na rynkach światowych na szerszą skalę. FDI stanowiły ważne dodatkowe źródło kapitału w wielu krajach-gospodarzach i krajach rodzimych. FDI mają także pozytywny wpływ na rozwój handlu międzynarodowego.

76. Znaczny wzrost FDI w ostatnich dziesięcioleciach oraz ich międzynarodowa wszechobecność odzwierciedlają wzrost wielkości i liczby transakcji indywidualnych, a także ich rosnące zróżnicowanie według krajów i sektorów. Wielkie przedsiębiorstwa międzynarodowe (MNE) są tradycyjnie dominującym graczem w takich międzynarodowych transakcjach. Spotkało się to z jednoczesnym wzrostem skłonności MNE do uczestnictwa w handlu zagranicz-

nym. Co więcej, inwestycje bezpośrednie w ostatnich latach obejmowały w ostatnich latach coraz więcej małych i średnich przedsiębiorstw (SME).

77. Usunięcie ograniczeń prawnych i regulacyjnych dotyczących operacji międzynarodowych w wielu krajach skomplikowało zadania stojące przed systemami statystycznymi, które w znacznej mierze polegają na raportach krajowych instytucji finansowych. Te modyfikacje miały w niektórych wypadkach wręcz niekorzystny wpływ na zakres i jakość statystyk narodowych. W ogólności, globalizacja działalności sprawia, że jednostki opracowujące dane nie mogą już polegać wyłącznie na informacji krajowej o inwestycjach, albowiem inwestorzy mają coraz większe wsparcie ze strony zagranicznych pośredników. Wzmocniło to potrzebę poprawienia procedur *ad hoc* zbierania danych oraz przyjęcia i wdrożenia jednolitych ram analitycznych konstruowania sensownych, obszernych i porównywalnych na szczeblu międzynarodowym statystyk dotyczących inwestycji międzynarodowych. W tym kontekście, jednostki opracowujące dane dotyczące FDI powinny podjąć wysiłki na poziomie międzynarodowym w zakresie udostępniania informacji o własności spółek. Ale ze względu na ścisłe wymogi dotyczące ochrony danych, jakie stosuje się w wielu krajach, udostępnianie informacji musi ograniczać się wyłącznie do takich wiadomości na temat spółek, które są dostępne publicznie.

78. Jednolite wskaźniki statystyczne przepływów i pozycji FDI są potrzebne do tego, aby wspomóc decydentów w radzeniu sobie z wyzwaniami globalizacji oraz monitorowaniu zmian zachodzących w FDI i innych przepływach finansowych. Użyteczność takich statystyk jest uzależniona od ich zgodności z kilkoma parametrami jakości:

- a) Unikanie niespójności między krajami.
- b) Dążenie do spójnych statystycznych szeregów czasowych.
- c) Umożliwienie znaczącej wymiany danych między krajami partnerskimi.
- d) Redukcja globalnych rozbieżności w statystykach dotyczących FDI oraz innych statystyk dotyczących bilansów płatniczych na poziomie światowym.

79. Co istotne, zarówno terminowość, jak i rzetelność tych statystyk są również elementami kluczowymi, jeśli mają służyć jako użyteczne narzędzie dla decydentów oraz potencjalnych inwestorów.

80. Większość pojęć odnoszących się do statystyk na temat międzynarodowych przepływów finansowych, zasobów i zobowiązań finansowych oraz statystyk dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich zdefiniowana i opracowana w innych międzynarodowych podręcznikach. Niniejszy rozdział koncentruje się na zagranicznych inwestycjach bezpośred-

nich i ogranicza się do ogólnych pojęć i definicji, aby uniknąć powtarzania szczegółów przedstawionych w innych podręcznikach. Często przywołuje się tutaj materiały już istniejące, na przykład:

- a) *Podręcznik bilansów płatniczych MFW*, wydanie piąte, 1993 [MFW PBP5].
- b) *Wzorcowa definicja OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, wydanie trzecie, 1995 [*Definicja wzorcowa OECD*].
- c) *Przewodnik MFW po opracowywaniu bilansów płatniczych*, 1995 [*Przewodnik MFW BP*].
- d) *Podręcznik bilansów płatniczych MFW*, 1996 [*Podręcznik BP MFW*].
- e) *Instrumenty pochodne MFW: Uzupełnienie do piątego wydania (1993) „Podręcznika bilansów płatniczych”*, 2000 [*Instrumenty pochodne MFW*].
- f) *Zalecenia MFW dotyczące wybranych inwestycji bezpośrednich*, 2002.

81. Szczegółowe omówienie podstawowych pojęć i definicji Czytelnik znajdzie w wymienionym przed chwilą materiale źródłowym.

82. Należy ponadto zauważyć, że OECD prowadzi w ścisłej współpracy z ekspertami z krajów członkowskich, MFW oraz instytucji EU dalsze prace metodologiczne dotyczące specjalnych zagadnień związanych z FDI. Ta praca jest organizowana wspólnie z siecią ekspercką Warsztatu ds. Statystyk dotyczących Inwestycji Międzynarodowych OECD. Wynikiem tej pracy będzie opracowanie praktycznego przewodnika po statystykach dotyczących inwestycji bezpośrednich oraz zapewnienie krajowym jednostkom opracowującym dane dodatkowych wytycznych i praktyczna pomoc dla użytkowników tych danych przy interpretacji statystyk odnoszących się do FDI.

83. Rozdział ten jest podzielony na dwie sekcje (i uzupełniony o cztery załączniki):

- i) Proponowane wskaźniki i fundamentalne statystyki.
- ii) Pojęcia i metody.

84. Rozdział zawiera także pewną ilość ramek tekstowych, które dla wygody Czytelnika przypominają główne pojęcia i definicje. Należy jednak podkreślić, że *nie jest* to nowa metodologia, lecz oparta na istniejących standardach międzynarodowych określonych przez *Podręcznik Bilansów Płatniczych MFW*, wydanie piąte (oraz dokumenty towarzyszące) i trzecie wydanie *Wzorcowej definicji OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich*.

## **2.2. Proponowane wskaźniki FDI do pomiaru globalizacji oraz statystyki podstawowe**

### **2.2.1. Uzasadnienie**

85. Statystyki dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich można wykorzystać do wyprowadzenia wskaźników, które są najczęściej wykorzystywane przy monitorowaniu rynku globalnego. Wzrost roli krajów członkowskich OECD w działalności FDI ogółem, co odpowiada za znaczną część tych inwestycji, i towarzyszące mu wymagania analityczne wpłynęły na rozwój systemów statystycznych w krajach członkowskich. Wdrażanie standardów międzynarodowych w zakresie rozległych i porównywalnych statystyk służących pomiarowi inwestycji zagranicznych nie jest jednakże realizowane w pełni przez kraje członkowskie OECD, nawet jeżeli w ciągu mniej więcej ostatniej dekady wykonano na tym polu znaczny postęp. Rzetelność wskaźników FDI wiąże się ściśle z rzetelnością statystyk wykorzystywanych do ich sporządzania opracowywanych przez każdy kraj, a także z ich zgodnością ze standardami międzynarodowymi. Z uwagi na metodologiczne uchybienia, w dwustronnych porównaniach tych danych występuje zazwyczaj pewna asymetria. Szczegółowa informacja metodologiczna dotycząca praktyk stosowanych przez kraje OECD jest dostępna na witrynie internetowej OECD pod adresem [www.oecd.org/daf/simsdi](http://www.oecd.org/daf/simsdi).

86. Wskaźniki odnoszące się do FDI<sup>2</sup> podzielono na i) *wskaźniki referencyjne* i ii) *wskaźniki uzupełniające*. Większość szeregów statystycznych wymaganych do obliczenia obu zbiorów wskaźników jest obecnie dostępna w krajach OECD.

87. Uzasadnienie stojące za tymi wskaźnikami można podsumować zwracając uwagę na:

- i) Znaczenie FDI w procesie międzynarodowej integracji ekonomicznej i zakresie globalizacji
- ii) Wkład do globalizacji krajów dokonujących inwestycji zagranicznych i krajów, w których te inwestycje są lokowane
- iii) Znaczenie globalizacji dla poszczególnych sektorów gospodarki
- iv) Geograficzną koncentrację FDI
- v) Konkurencyjność i atrakcyjność gospodarek bądź sektorów gospodarki.

88. Kolejne podsekcje opisują pokrótce zawartość każdej z kategorii wskaźników zamieszczonych w ramce 2.1.

### **2.2.2. Wskaźniki referencyjne**

#### *i) Zakres globalizacji poprzez FDI*

89. Te wskaźniki najczęściej wykorzystuje się do pomiaru globalizacji gospodarki. Mierzą one zakres międzynarodowych inwestycji realizowanych w celu uzyskania trwałego interesu w danej gospodarce. Pozwalają także na międzynarodowe porównania w oparciu o względne znaczenie FDI, tj. w oparciu o procentowy udział i) przepływów finansowych związanych z FDI; lub ii) przepływów dochodu z tytułu FDI; lub iii) pozycji FDI w PKB. Każdy z tych współczynników wskazuje na względne znaczenie globalizacji w gospodarce, której dotyczą, dla wszystkich inwestycji ogółem bądź dla inwestycji według sektorów gospodarki. Wzrost wartości takiego wskaźnika oznacza większą rolę inwestycji zagranicznych, a tym samym wzrost względnego znaczenia globalizacji. Należy jednak zauważyć, że przepływy FDI, stan FDI oraz PKB nie są miarami w pełni zgodnymi. Niemniej jednak, z uwagi na brak innych, bardziej zasadnych międzynarodowych miar porównawczych względnego rozmiaru globalizacji, PKB pozostaje najlepszym wspólnym punktem odniesienia. Ponadto, we wszystkich krajach członkowskich OECD dostępne są rozległe i aktualne dane statystyczne na temat PKB, co pozwala na objęcie analizą całego obszaru OECD.

90. W ramach uzupełnienia dla tych wskaźników, zaleca się przegląd zagregowanych szeregów (zmiennych) dotyczących FDI, wymienionych w ramce 2.2: pozycji i przepływów FDI. Te szeregi czasowe zawierają niekiedy bardzo dużo informacji przydatnych w analizach tak krótko-, jak długoterminowych. Terminowe szacowanie działalności FDI pozwala na monitorowanie najnowszych zmian. Natomiast dłuższe szeregi czasowe przyczyniają się do pomiaru atrakcyjności gospodarki, której dotyczą, na rynku globalnym oraz konkurencyjność podmiotów ekonomicznych, tj. bezpośrednich inwestorów zagranicznych oraz przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (*foreign direct investment enterprises*).

91. Wzrost napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich oznacza dodatkowy kapitał wniesiony do gospodarki (na rynek krajowy) i tym samym może mieć wpływ na jej funkcjonowanie. Z drugiej strony wielkość inwestycji wychodzących zdaje sprawę z penetracji innych rynków przez rodzimych inwestorów bezpośrednich. Przepływy związane z FDI (przepływy finansowe związane z FDI i przepływy dochodu z tytułu FDI) dostarczają informacji o danym okresie, natomiast dane na temat pozycji FDI wskazują poziomy w danych punktach w czasie. Wyniki uzyskane w oparciu o przepływy związane z FDI i pozycje FDI mogą być różne.

92. Przepływy finansowe (wychodzące i przychodzące) związane z FDI wyrażone jako procent PKB zdają sprawę ze stopnia globalizacji gospodarki w warunkach gospodarczych danego okresu, tj. ze zmian zachodzących między dwoma okresami. Ten wskaźnik zapewnia



wstępną informację o względnej atrakcyjności gospodarek (zarówno rodzimej, jak i zagranicznych) oraz działań gospodarki dla nowych inwestycji po pozwoleniu na wycofanie inwestycji (dezinwestycje) w tym okresie. Wskaźniki dotyczące przepływów związanych z FDI sporządza się w wielu krajach co kwartał lub co miesiąc, co ma pozwolić na bieżące monitorowanie działalności FDI.

93. Przepływy dochodów z tytułu FDI (wychodzące i przychodzące) wyrażone jako procent PKB zdają sprawę ze względnego znaczenia zarobków przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym tak w gospodarce, której te dane dotyczą, jak poza jej granicami.

94. Pozycje FDI (wychodzące i przychodzące) wyrażone jako procent PKB informują o zakresie globalizacji w danym punkcie w czasie. Te wskaźniki strukturalne zdają sprawę ze współzależności gospodarek. Wskaźnik dotyczący przychodzących FDI wskazuje na zakres zagranicznej własności (bądź obecności inwestorów zagranicznych) w danej gospodarce. Wskaźnik dotyczący inwestycji wychodzących zdaje sprawę z zakresu własności (bądź) obecności rodzimych podmiotów gospodarczych na innych rynkach. Stanowią także ilustrację, odpowiednio, poziom zależności rodzimej gospodarki od gospodarek zagranicznych oraz zdolność penetracji rynków zagranicznych. Porównanie wyników uzyskanych dla FDI wychodzących i przychodzących określa względne znaczenie danego kraju jako eksportera oraz odbiorcy FDI.

#### *ii) Wkład gospodarek krajów-inwestorów i krajów-gospodarzy oraz sektorów gospodarki do globalizacji*

95. Wyrażone w postaci relacji (jako procent wartości ogółem w obrębie każdej z kategorii FDI), wyniki odzwierciedlają proces globalizacji gospodarki mierzony poziomem jej finansowej ekspansji zagranicę i jej zależności od finansowania z zagranicy. Wskaźnik odnoszący się do gospodarek krajów-inwestorów i krajów-gospodarzy ukazuje zmiany poszczególnych gospodarek jako źródeł inwestycji bezpośrednich (inwestycje wychodzące według krajów) lub jako odbiorców inwestycji bezpośrednich (inwestycje przychodzące wnoszone przez nie-rezydentów do danego kraju). Współczynnik oparty na przepływach FDI pozwala na analizę zmian między dwoma okresami, natomiast współczynnik oparty na pozycjach wskazuje zmiany strukturalne w czasie. Analizę geograficzną można pogłębić mierząc składnik FDI jakim jest kapitał zakładowy w takich inwestycjach według kraju partnerskiego (patrz także lista zmiennych w ramce 2.1). Wzrost tego współczynnika mógłby wskazywać na większy wkład wnoszony do globalizacji przez gospodarke kraju gospodarza lub inwestora.

96. Wskaźnik oparty na sektorach gospodarki jest zbliżony do poprzedniego wskaźnika (według kraju partnerskiego), lecz tym razem nacisk kładzie się na sektor gospodarki dla inwestycji przychodzących i wychodzących. Ten wskaźnik opisuje względny wkład poszczególnych sektorów gospodarki do międzynarodowego systemu gospodarczego poprzez pomiar udziału pozycji FDI według sektorów gospodarek zagranicznych bądź przez pomiar zależności rodzimych sektorów gospodarki od inwestycji z zagranicy. Wzrost wartości tego wskaźnika oznacza większy wkład poszczególnych sektorów do globalizacji. Ponadto, tę analizę można udoskonalić analizując te statystyki według krajów partnerskich i sektorów gospodarki kraju kompilującego dane. Jednakże takie statystyki, choć interesujące z analitycznego punktu widzenia, są wciąż dość rzadkie w krajach członkowskich OECD.

### Ramka 2.1. Proponowane wskaźniki globalizacji związane z FDI

#### Wskaźniki referencyjne

##### *i) Zakres globalizacji poprzez FDI (FDI ogółem lub według sektora gospodarki)<sup>1</sup>*

- Przepływy finansowe związane z przychodzącymi FDI jako procent PKB,
- Przepływy finansowe związane z wychodzącymi FDI jako procent PKB,
- Przepływy dochodu z przychodzących FDI jako procent PKB,
- Przepływy dochodu z wychodzących FDI jako procent PKB,
- Stan przychodzących FDI jako procent PKB,
- Stan wychodzących FDI jako procent PKB.

##### *ii) Wkład krajów-gospodarzy i krajów-inwestorów bądź sektorów gospodarki do globalizacji poprzez FDI<sup>2</sup>*

- Względny udział przepływów finansowych związanych z przychodzącymi FDI według kraju partnerskiego jako procent przepływów przychodzących FDI ogółem,
- Względny udział przepływów finansowych związanych z wychodzącymi FDI według kraju partnerskiego jako procent przepływów wychodzących FDI ogółem,
- Względny udział pozycji przychodzących FDI według kraju partnerskiego jako procent przychodzących FDI ogółem,
- Względny udział pozycji wychodzących FDI według kraju partnerskiego jako procent wychodzących FDI ogółem,
- Względny udział przepływów finansowych związanych z przychodzącymi FDI według sektora gospodarki jako procent przepływów przychodzących FDI ogółem,
- Względny udział przepływów finansowych związanych z wychodzącymi FDI według sektora gospodarki jako procent przepływów wychodzących FDI ogółem,
- Względny udział stanu przychodzących FDI według sektora gospodarki jako procent przychodzących FDI ogółem,
- Względny udział stanu wychodzących FDI według sektora gospodarki jako procent wychodzących FDI ogółem.

## Ramka 2.1. Proponowane wskaźniki globalizacji związane z FDI

### *iii) Zwrot z FDI*

- Obciążenia wynikające z wypłat udziałów w zyskach z tytułu przychodzących FDI [obciążenia z tytułu a) dywidend/wypłaconych zysków oddziałów, plus b) zysków reinwestowanych/niewypłaconych zysków przedsiębiorstw] jako procent pozycji przychodzących FDI [stopa zwrotu z przychodzących FDI ogółem lub według sektora gospodarki lub kraju inwestującego],
- Obciążenia wynikające z otrzymania udziałów w zyskach z tytułu wychodzących FDI [uznania z tytułu a) dywidend/wypłaconych zysków oddziałów, plus b) zysków reinwestowanych/niewypłaconych zysków przedsiębiorstw] jako procent pozycji wychodzących FDI [stopa zwrotu z wychodzących FDI ogółem lub według sektora gospodarki lub kraju inwestującego].

### **Wskaźniki uzupełniające**

#### *iv) Stopień koncentracji FDI (dla FDI ogółem lub według sektora gospodarki lub rozmieszczenia geograficznego)*

- Indeks Herfindahla dla przepływów finansowych związanych z inwestycjami przychodzącymi,
- Indeks Herfindahla dla przepływów finansowych związanych z inwestycjami wychodzącymi,
- Indeks Herfindahla dla pozycji przychodzących FDI,
- Indeks Herfindahla dla pozycji wychodzących FDI.

#### *v) Dynamika FDI w gospodarce raportującej*

- Stan przychodzących FDI jako procent pasywów ogółem krajowej gospodarki (ogółem w zestawieniu bilansowym),
- Stan FDI wychodzących jako procent aktywów ogółem krajowej gospodarki (ogółem w zestawieniu bilansowym).

#### *vi) Podział FDI według kategorii [według i) kraju partnerskiego i ii) sektora gospodarki]*

- Napływ kapitału akcyjnego jako procent przepływów przychodzących FDI,
- Napływ zysków reinwestowanych jako procent przepływów przychodzących FDI,
- Napływ pozostałego kapitału jako procent przepływów przychodzących FDI,
- Odpływ kapitału akcyjnego jako procent przepływu wychodzących FDI,
- Odpływ zysków reinwestowanych jako procent przepływu wychodzących FDI,
- Odpływ pozostałego kapitału jako procent przepływu wychodzących FDI,
- Pozycje kapitału akcyjnego i zysków reinwestowanych związanych z inwestycjami napływającymi jako procent pozycji FDI,
- Pozycje pozostałego kapitału związanego z inwestycjami przychodzącymi jako procent pozycji przychodzących FDI,
- Pozycje kapitału akcyjnego i zysków reinwestowanych związanych z inwestycjami wychodzącymi jako procent pozycji FDI,
- Pozycje pozostałego kapitału związanego z inwestycjami wychodzącymi jako procent stanu wychodzących FDI
  1. PKB dla całej gospodarki.
  2. Ten wskaźnik dotyczy statystyk a) według kraju partnerskiego; b) według sektora gospodarki w zależności od rodzaju analizy. Ten wskaźnik nie wiąże się z danymi na temat kraju partner-

### Ramka 2.1. Proponowane wskaźniki globalizacji związane z FDI

skiego i sektora gospodarki w postaci macierzowej, choć analiza takich statystyk miałyby dodatkową wartość.

#### *iii) Zwrot z FDI*

97. Ten wskaźnik, oparty na udziałach w zyskach związanych z FDI (*FDI equity income*), informuje o zyskowności przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Dla przykładu, kiedy rośnie stopa zwrotu z przychodzących FDI [obciążenia wynikające z wypłat udziałów w zyskach związanych z FDI (*FDI equity income debits*) – tj. obciążenia z tytułu a) dywidend i rozdzielonych zysków oddziałów (*distributed branch profits*) plus b) obciążenia z tytułu zysków reinwestowanych i nierozdzielanych zysków oddziałów (*undistributed branch profits*) – wyrażone jako procent ogółu przychodzących FDI ], oznacza to, że miejscowe przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym są bardziej zyskowne i coraz bardziej atrakcyjne dla inwestorów. Jednakże obserwacje, które opierają się wyłącznie na współczynnikach statystycznych nie wystarczają do wyciągnięcia wniosków o konkurencyjności przedsiębiorstw (czy gospodarki). Pod uwagę należy wziąć wiele innych czynników, na przykład, czynniki cykliczne bądź strukturalne, zmienność wartości akcji w sektorze działalności gospodarczej, a także inne czynniki związane ze strategią globalną inwestujących przedsiębiorstw.

### **2.2.3. Wskaźniki uzupełniające**

#### *i) Stopień koncentracji FDI*

98. Ten wskaźnik, oparty na indeksie Herfindahla, mierzy geograficzną koncentrację FDI albo koncentrację FDI w sektorach gospodarki. „Uzyskuje się go przez podniesienie do kwadratu rynkowych udziałów różnych graczy, a następnie zsumowanie tych kwadratów”<sup>5</sup>. Mierzy zakres rozproszenia inwestycji według a) kraju pochodzenia i kraju docelowego; oraz b) sektorów gospodarki. Spadek wartości tego współczynnika oznacza większy stopień globalizacji. Innymi słowy, im większe jest geograficzne rozproszenie inwestycji, tym większy jest zakres globalizacji.

#### *ii) Dynamika FDI w gospodarce raportującej*

99. Ten wskaźnik mierzy udział kapitału zagranicznego w gospodarce raportującej. Przede wszystkim, porównuje, dla określonego punktu w czasie, pozycje przedsiębiorstw z kapitałem

zagranicznym (FDI przychodzących) do zobowiązań ogółem (wielkości łącznych w zestawieniu bilansowym) rodzimego sektora, zgodnie ze sprawozdaniem w krajowych rachunkach finansowych.<sup>6</sup> Podobnie, porównuje on również pozycje inwestorów bezpośrednich (FDI wychodzących) do zasobów ogółem (wielkości łącznych w zestawieniu bilansowym) gospodarki raportującej. W pierwszym przypadku, wzrost wartości tego wskaźnika może oznaczać wzrost zagranicznej obecności poprzez FDI, a tym samym większą atrakcyjność danej gospodarki. W przypadku drugiego wskaźnika, wzrost oznacza coś przeciwnego, to znaczy, wzrost obecności na rynkach zagranicznych, które mogą być bardziej atrakcyjne.

### Ramka 2.2. Zmienne wymagane dla wskaźników globalizacji związanych z FDI<sup>1</sup>

Zmienne	Rodzaj podziału					
	Przychodzące			Wychodzące		
	Wielkość ogółem	Według kraju partnerskiego	Według sektora gospodarki	Wielkość i ogółem	Według kraju partnerskiego	Według sektora gospodarki
<b>1. Przepływy dochodu z FDI<sup>2</sup></b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Dochód z tytułu udziału w innych przedsiębiorstwach	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Dywidendy i wypłacone zyski oddziałów	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Zyski reinwestowane i niewypłacone zyski oddziałów	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Dochód z tytułu zadłużenia (odsetki)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>2. Przepływy finansowe związane z FDI<sup>2</sup></b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Kapitał własny	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Zyski reinwestowane	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Pozostały kapitał	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>3. Stan FDI<sup>2</sup></b>						
Kapitał własny i zyski reinwestowane	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Pozostały kapitał	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>4. Memo item<sup>3</sup></b>						
Aktywa i zobowiązania rodzimej gospodarki (wielkości łączne w zestawieniu finansowym)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
PKB	✓	✓	✓	✓	✓	✓

1. Te zmienne są dostępne w większości krajów członkowskich OECD

2. Źródło: Baza danych statystyk międzynarodowych inwestycji bezpośrednich, OECD

3. Źródło: Baza danych rachunków narodowych, OECD

### *iii) FDI według kategorii: analiza międzynarodowa i sektorowa*

100. Ten wskaźnik dostarcza szczegółową informację na temat względnych udziałów różnych kategorii przepływów i pozycji FDI w zakresie inwestycji tak przychodzących, jak wychodzących. Informacja ta opiera się na zagregowanych danych pogrupowanych według składników FDI (kapitału akcyjnego, zysków reinwestowanych i pozostałego kapitału) i według rozmieszczenia geograficznego bądź według sektora gospodarki. Uwagę skupia się na konkretnych rynkach czy gospodarkach. Wzory udziału w rynku, w szerokim rozumieniu, będą różne w różnych krajach i sektorach gospodarki w zależności od stopnia konkurencyjności gospodarek i sektorów gospodarki. Kiedy wartość tego współczynnika rośnie, oznacza to większy udział w globalizacji.

## **2.3. Międzynarodowa porównywalność statystyk dotyczących FDI oraz dostępność danych**

### **2.3.1. Porównywalność międzynarodowa**

101. Statystyki dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich należy sporządzać jako część statystyk dotyczących bilansu płatniczego. Niestety systemy sprawozdawczości danych w niektórych krajach nie są w pełni zgodne ze standardami międzynarodowymi. W pewnych przypadkach statystyki dotyczące FDI uzyskuje się ze źródeł administracyjnych, na przykład, informacji o inwestycjach zaaprobowanych. Te statystyki stanowią jedynie przybliżenie, albowiem odzwierciedlają zamiar inwestowania. Metody sporządzania takich danych na ogół nie spełniają zalecanych standardów. Większość krajów członkowskich OECD na ogół sporządza swoje statystyki według międzynarodowych wytycznych przedstawionych w *BPM5* i *Definicji wzorcowej OECD*. Zakres stosowania tych standardów jest jednak różny w różnych krajach.

#### **Ramka 2.3. Badanie realizacji standardów metodologicznych dla pomiaru inwestycji bezpośrednich (SIMSDI)**

SIMSDI to obszerne badanie praktyk metodologicznych oraz źródeł danych, metod zbierania i publikowania statystyk dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Jego celem jest również ułatwienie wymiany informacji między krajami raportującymi. Dostarcza informacji o metodach wykorzystywanych przez kraje partnerskie, która w pewnym stopniu może pomóc wyjaśnić rozbieżności w dwustronnych porównaniach krajowych statystyk.

SIMSDI zostało po raz pierwszy przeprowadzone w roku 1997 wspólnie przez OECD i MFW i objęło 114 krajów. Powtórzono je w roku 2001 na 61 krajach. Wyniki badań SIMSDI z roku 1997 i 2001 przeanalizowano w raportach sporządzonych przez sekretariaty MFW i OECD. Główne wyniki tego badania,

mierzące postęp w stosunku do badania z roku 1997, nakreślono w ramce 2.4.\* Kolejne badanie wszystkich krajów członkowskich OECD i MFW planuje się na koniec roku 2003.

\* Patrz: „Statystyki zagranicznych inwestycji bezpośrednich – w jaki sposób różne kraje mierzą FDI” (*Foreign Direct Investment Statistics – How countries measure FDI*), IMF/OECD, 2003.

*Uwaga:* Informacja o krajach członkowskich OECD jest aktualizowana zgodnie z wymaganiami i można ją obejrzeć na stronie internetowej OECD pod adresem: [www1.oecd.org/daf/simsdi/](http://www1.oecd.org/daf/simsdi/).

#### **Ramka 2.4. Podsumowanie wyników *Badania Realizacji Standardów Metodologicznych dla Pomiaru Inwestycji Bezpośrednich (SIMSDI)* w roku 2001 w porównaniu z edycją z roku 1997\***

Obszary, w których odnotowano poprawę w porównaniu z rokiem 1997

- a) Dostępność statystyk dotyczących FDI, w szczególności:
  - dane o stanie,
  - dane o dochodach (w tym o zyskach reinwestowanych),
  - podziały geograficzne i według sektora gospodarki.
- b) Zakres statystyk dotyczących FDI, w szczególności uwzględnienie:
  - Bezgotówkowego nabycia akcji,
  - Pożyczek międzyzakładowych i leasingu finansowego,
  - Nieruchomości będących w posiadaniu nie-rezydentów,
  - Działalności jednostek specjalnego przeznaczenia (SPE),
  - Działalności przedsiębiorstw zagranicznych (*off-shore*) w statystykach wychodzących FDI,
  - Nakładów na eksplorację zasobów naturalnych.

**Obszary, w których ponad 75% zbadanych krajów wypełnia standardy odnoszące się do ich gospodarek**

- Stosowanie reguły 10% własności jako podstawowego kryterium definiującego stosunki bezpośredniego inwestowania,
- Transakcje kapitałem akcyjnym między bankami filialnymi oraz między filialnymi pośrednikami finansowymi,
- Rejestracja transakcji kapitałowych związanych z inwestycjami odwrotnymi w sytuacji, kiedy ustanowiono dwie relacje bezpośredniego inwestowania,
- Włączenie danych o nieruchomościach posiadanych przez nie-rezydentów,
- Włączenie danych o działalności jednostek specjalnego przeznaczenia,
- Włączenie danych na temat działalności przedsiębiorstw zagranicznych (*off-shore*)

**Obszary, w których, mimo poprawy, większość krajów nie podporządkowuje się standardom międzynarodowym:**

- Włączenie przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym stanowiące pośrednią własność inwestora (*indirectly owned direct investment enterprises*) – System Zupełnie Skonsolidowany,
- Wykorzystanie koncepcji bieżącego działania operacyjnego (*current operating performance concept*) do pomiaru zysków z inwestycji bezpośrednich,
- Czas rejestracji zysków od kapitału związanych z FDI i zysków od wierzytelności,
- Zapis transakcji w ramach inwestycji odwrotnej, kiedy stosunek bezpośredniego inwestowania ustanowiono tylko w jednym kierunku,

- Uwzględnienie danych o pseudo-korporacjach obejmujących przedsiębiorstwa budowlane i sprzęt ruchomy,
- Wycena stanu FDI (aktywów i pasywów).

\* Patrz: „Statystyki zagranicznych inwestycji bezpośrednich – w jaki sposób różne kraje mierzą FDI” (*Foreign Direct Investment Statistics – How countries measure FDI*), IMF/OECD, 2003.

Uwaga: Informacja o krajach członkowskich OECD jest aktualizowana zgodnie z wymaganiami i można ją obejrzeć na stronie internetowej OECD pod adresem: [www1.oecd.org/daf/simsdi/](http://www1.oecd.org/daf/simsdi/).

### 2.3.2. Dostępność danych

103. MFW i inne instytucje międzynarodowe opracowują i ogłaszają statystyki dotyczące FDI co rok i co kwartał jako część statystyk dotyczących bilansu płatniczego (BP) i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej (MPI). Takie zagregowane statystyki grupuje się według standardowych komponentów.

104. Statystyki dotyczące FDI nie mogą, w zależności od zakresu wymagań analitycznych, jednakże zaspokoić wszystkich potrzeb użytkowników danych. Dla uzupełnienia takich zagregowanych danych potrzebna jest bardziej szczegółowa ich dezagregacja w celu analizy:

- a) Geograficznego rozmieszczenia FDI: komponentów FDI według kraju partnerskiego albo obszaru czy regionu gospodarczego
- b) Przenikania FDI do poszczególnych sektorów gospodarki: komponentów FDI według sektora działalności ekonomicznej
- c) Przenikania FDI do poszczególnych sektorów gospodarki według krajów: komponentów FDI według kombinacji głównego kraju partnerskiego bądź obszaru czy regionu gospodarczego i sektora działalności ekonomicznej
- d) Zwrotu z FDI: rozkładu dochodu z FDI według kraju partnerskiego bądź sektora gospodarki.

105. OECD i Eurostat co rok zbierają od swoich krajów członkowskich szczegółowe statystyki dotyczące FDI w oparciu o wspólny kwestionariusz. Statystyki opracowuje się w oparciu o standardowe ramy i przy wykorzystaniu pojęć i definicji rekomendowanych przez MFW i OECD. Obie instytucje posiadają dobrze rozwinięte bazy danych i regularnie udostępniają dane na temat FDI opinii publicznej.

106. Zgodnie z owymi wspólnymi ramami, OECD i Eurostat zbierają następujące komponenty FDI:

#### 1) Przepływy dochodu z FDI

- a) Dochód z FDI: w gospodarce raportującej:
  - i) Dochód z tytułu udziału w innych przedsiębiorstwach



1. Dywidendy i wypłacane zyski oddziałów
2. Zyski reinwestowane i niewypłacane zyski przedsiębiorstw
- ii) Dochód z tytułu zadłużenia (odsetki)
- b) Dochód z FDI: zagranicą
  - i) Dochód z tytułu udziału w innych przedsiębiorstwach
    1. Dywidendy i wypłacane zyski oddziałów
    2. Zyski reinwestowane i niewypłacane zyski przedsiębiorstw
  - ii) Dochód z tytułu zadłużenia (odsetki)
- 2) *Przepływy finansowe związane z FDI*
  - a) Inwestycje bezpośrednie w gospodarce raportującej:
    - i) Kapitał własny (roszczenia, zobowiązania)
    - ii) Zyski reinwestowane (netto)
    - iii) Pozostały kapitał (roszczenia, zobowiązania)
  - b) Inwestycje bezpośrednie za granicą:
    - i) Kapitał własny (roszczenia, zobowiązania)
    - ii) Zyski reinwestowane (netto)
    - iii) Pozostały kapitał (roszczenia, zobowiązania)
- 3) *Stan FDI*
  - a) Inwestycje bezpośrednie w gospodarce raportującej:
    - i) Kapitał własny i zyski reinwestowane (roszczenia, zobowiązania)
    - ii) Pozostały kapitał (roszczenia, zobowiązania)
  - b) Inwestycje bezpośrednie za granicą
    - i) Kapitał własny i zyski reinwestowane (roszczenia, zobowiązania)
    - ii) Pozostały kapitał (roszczenia, zobowiązania)

*Uwaga:* Każdy komponent FDI rozбивa się następnie osobno według:

- a) Krajów lub obszarów ekonomicznych
- b) Sektora gospodarki
- c) Krajów lub obszarów ekonomicznych i sektorów gospodarki (ten rodzaj dezagregacji nie jest jeszcze w pełni rozwinięty dla wszystkich krajów).

107. Geograficzna klasyfikacja FDI i klasyfikacja FDI według działów gospodarki są dostępne dla większości krajów członkowskich OECD przy wszystkich rodzajach dezagregacji wymienionych wyżej:

- Klasyfikacji geograficznej dla krajów członkowskich OECD: według kraju partnerskiego i regionów, obejmującej wszystkie kraje świata
- Klasyfikacji działów gospodarki dla krajów członkowskich OECD zgodnie z systemem ISIC, rewizja 3., (i NACE), standardową klasyfikacją ustanowioną przez Organizację Narodów Zjednoczonych (klasyfikacja wykorzystywana w kwestionariuszu OECD/Eurostatu służącym zbieraniu danych na temat FDI: patrz Aneks 2.4).

### 2.3.3. Źródła danych na temat FDI i metody ich zbierania

108. Źródła danych wykorzystywanych do kompilowania statystyk na temat FDI mają bezpośredni wpływ na zdolność kompilatorów danych do wdrożenia standardowej metodologii.

Źródłami danych są na ogół:

- a) Badania przedsiębiorstw
- b) Systemy Informacji o Transakcjach Międzynarodowych (*International Transactions Reporting Systems*; ITRS)
- c) Organy kontroli wymiany
- d) Organy aprobujące inwestycje
- e) Rejestry dłużników
- f) Źródła dwustronne
- g) Raporty prasowe
- h) Inne źródła publiczne i administracyjne.

109. W ogólności, kraje członkowskie OECD czerpią informacje dotyczące transakcji związanych z FDI już to z ITRS, już to z badań przedsiębiorstw. Jednakże w coraz większym stopniu kraje te wykorzystują badania przedsiębiorstw do uzupełnienia, zważywszy na to, że wielkości zysków reinwestowanych nie daje się obliczyć, jeżeli jedynym źródłem informacji są ITRS. Jeśli chodzi o statystyki dotyczące pozycji FDI, większość krajów OECD korzysta z badań przedsiębiorstw, jedynie kilka opiera się na ITRS.

#### Ramka 2.5. System informacji o transakcjach międzynarodowych (ITRS)

ITRS mierzy poszczególne transakcje gotówkowe bilansu płatniczego przechodzące przez banki krajowe i może również mierzyć transakcje przechodzące przez rachunki przedsiębiorstw w bankach zagranicznych oraz transakcje bezgotówkowe i pozycje (dla „zamkniętego ITRS”, aby pogodzić pozycje z przepływami). Statystyki sporządza się w oparciu o formularze dostarczane kompilatorom danych przez banki krajowe i można je sporządzać również w oparciu o formularze dostarczane kompilatorom przez przedsiębiorców.

110. Kiedy jako źródło danych wykorzystuje się ITRS, pozycje FDI opracowuje się za pomocą „metody ciągłej inwentaryzacji” (*perpetual inventory method*), która polega na wyrowadzaniu informacji o wielkości kapitału akcyjnego z danych na temat transakcji. Zgodnie z tą metodą, wartość kapitału akcyjnego na koniec okresu jest równa wartości z początku tego okresu zmienionej o efekt transakcji i innych zmian mających wpływ na wartość kapitału w trakcie tego okresu.

111. Statystyki dotyczące FDI można sporządzać w oparciu o wielkości zagregowane ogółem bądź w oparciu o poszczególne transakcje zamieszczone w raportach przedłożonych przez respondentów krajowym jednostkom kompilującym dane. Respondenci w wielu krajach mają obowiązek składania podobnych sprawozdań, są oni bowiem prawnie obowiązani do dostarczania wymaganych informacji statystycznych władzom krajowym. Z drugiej strony, dowolność w zakresie wymogów dotyczących sprawozdawczości mogłaby mieć pewien wpływ na poziom rzetelności i zupełności tych statystyk.

## **2.4. Zakres analizy: wspólne ramy rejestrowania inwestycji międzynarodowych**

### **2.4.1. Bilans płatniczy i międzynarodowa pozycja inwestycyjna**

112. *Bilans płatniczy* (BP) stanowi rozległe ramy pojęciowe prezentacji i analizy transakcji międzynarodowych, jednolite dla wszystkich krajów. Jest to jedyna metodologia, co do której panuje zgodność, służąca przeprowadzaniu sensownej i spójnej agregacji transakcji ekonomicznych w celu skutecznej analizy przepływów finansowych między gospodarkami.

113. Ze statystykami BP ściśle wiąże się określenie *międzynarodowej pozycji inwestycyjnej* (IIP), które jest pojęciowo zbliżone do zestawienia bilansu płatniczego. IIP stanowi rejestr kapitału w postaci zewnętrznych finansowych zasobów i zobowiązań danej gospodarki w danym punkcie w czasie (na przykład, na koniec kwartału lub roku kalendarzowego).

### **2.4.2. Rachunek finansowy**

114. Przepływy finansowe rejestruje się na rachunku finansowym<sup>7</sup> bilansu płatniczego, który stanowi podkategorię *rachunku kapitałowego i finansowego*. *Rachunek finansowy* analizuje finansowanie transakcji bilansu płatniczego danego kraju, pogrupowanych według pięciu funkcjonalnych kategorii:

- Inwestycje bezpośrednie (patrz: sekcja 2.5 niniejszego rozdziału, poświęcona metodom i pojęciom)

- Inwestycje portfelowe dzieli się na *udziałowe papiery wartościowe* i *papiery dłużne*.
  - *Udziałowe papiery wartościowe* „obejmują wszelkie instrumenty i zapisy uznające, po zaspokojeniu roszczeń wszystkich wierzycieli, roszczenia do pozostałych wartości zarejestrowanych przedsiębiorstw” (IMF *BPM5*, §388).<sup>8</sup>
  - *Papiery dłużne* „obejmują i) obligacje, skrypty dłużne, noty, itp.; ii) instrumenty rynku pieniężnego i dokumenty zbywalne” (IMF *BPM5*, §388).<sup>9</sup>

#### Ramka 2.6. Statystyki bilansu płatniczego i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej

Wydanie piąte *Podręcznika bilansu płatniczego* (BPM5) wydane przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF) dostarcza wytycznych w zakresie standardów międzynarodowych dla sporządzania statystyk bilansu płatniczego i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej danej gospodarki.

*Bilans płatniczy to zestawienie statystyczne, które dokonuje systematycznego podsumowania transakcji ekonomicznych poszczególnej gospodarki z resztą świata w konkretnym okresie. Transakcje, zawierane w większości między rezydentami a nie-rezydentami, dotyczą transakcji dóbr, usług i dochodu; transakcje dotyczące roszczeń i zobowiązań wobec reszty świata; oraz transakcje (takie jak darowizny) zaliczane do transferów, które polegają na zapisach równoważących (offsetting entries) w celu zbilansowania – w sensie księgowym – jednostronnych transakcji. Samą transakcję definiuje się jako przepływ ekonomiczny, który odzwierciedla stworzenie, przekształcenie, wymianę, transfer bądź zanik wartości ekonomicznej i pociąga za sobą zmianę własności dóbr i/lub aktywów finansowych, świadczenie usług bądź dostarczenie pracowników i kapitału (BPM5, §13).*

*Międzynarodowa pozycja inwestycyjna. Sporządzana na określony dzień, na przykład, koniec roku, pozycja inwestycyjna jest statystycznym zestawieniem: i) wartości i składu aktywów finansowych danej gospodarki bądź roszczeń tej gospodarki wobec reszty świata oraz ii) wartości i składu zobowiązań gospodarki wobec reszty świata (BPM5, §14).\**

*Z pojęciowego punktu widzenia, rachunki bilansu płatniczego i powiązane z nimi dane na temat międzynarodowej pozycji inwestycyjnej są ściśle związane z szerszym systemem rachunków narodowych, który dostarcza obszernych i systematycznych ram dla zbierania i prezentacji statystyk ekonomicznych danej gospodarki. Międzynarodowym standardem takich ram jest System Rachunków Narodowych (SNA), który obejmuje transakcje, inne przepływy, pozycje oraz pozostałe zmiany mające wpływ na zmianę poziomu aktywów i pasywów między jednym okresem rachunkowym a drugim (BPM5, §34).*

\*Patrz także *Podręcznik bilansu płatniczego* MFW, rozdział 13.

*Źródło:* (*Podręcznik bilansu płatniczego* MFW, wydanie piąte, i podręczniki towarzyszące).

- Derywaty finansowe: „*Umowa dotycząca derywatów finansowych* to instrument finansowy związany z innym specjalnym instrumentem czy wskaźnikiem czy towarem finansowym, dzięki któremu na rynkach finansowych można zbyć ryzyka finansowe (na przykład, ryzyko odsetkowe, ryzyko związane z wymianą zagraniczną, ryzyko związane z ceną akcji i towarów, ryzyko kredytowe, itp.).

Transakcje derywatami finansowymi uważa się za oddzielne transakcje, a nie za integralną część transakcji, z którymi są związane. Wartość derywatów finansowych jest pochodną ceny leżącego u ich podłoża składnika, na przykład, środków czy indeksu. Kwota, którą należy spłacić, nie jest pożyczana i nie zachodzi przyrost dochodu z inwestycji. Dery-

waty finansowe stosuje się dla szeregu celów – na przykład, dla zarządzania ryzykiem, transakcji zapobiegawczych (*hedging*), arbitrażu między rynkami i spekulacji” (FDI IMF *BOP Derivatives*).

- Pozostałe inwestycje to kategoria rezydualna, która obejmuje wszelkie transakcje finansowe nie uwzględnione w inwestycjach bezpośrednich, inwestycjach portfelowych czy zasobach rezerwowych (*IMF BPM5*, §411).<sup>10</sup>
- Na zasoby rezerwowe „składają się te zasoby zewnętrzne, kontrolowane przez władze monetarne i łatwo dostępne dla tych władz w celu bezpośredniego finansowania ujemnego bilansu płatniczego, pośredniej regulacji wielkości takich ujemnych bilansów w drodze interwencji na rynku w celu wpłynięcia na kurs wymiany walut i/lub dla innych celów” (*IMF BPM5*, §424).

115. Przedstawione powyżej definicje udziałowych papierów wartościowych, papierów dłużnych, derywatów finansowych i innego rodzaju inwestycji są również spójne z definicjami wykorzystywanymi w *Kodeksie liberalizacji przepływów kapitałowych* OECD (patrz ramka 2.7).

116. W bilansie płatniczym „rachunek finansowy określa się jako rachunek obejmujący wszelkie transakcje (rzeczywiste i przypisane) zewnętrznymi zasobami i zobowiązaniami finansowymi danej gospodarki. (...) Aby poszczególną transakcję można było uwzględnić na rachunku finansowym, muszą być spełnione trzy kryteria. A mianowicie:

- Transakcja pociąga za sobą zmianę własności, w tym utworzenie bądź upłynnienie zasobu bądź zobowiązania (...).
- Zasób bądź zobowiązanie musi przedstawiać faktyczne roszczenia, istniejące z prawnego punktu widzenia...
- Transakcja obejmuje zewnętrzne zasoby bądź zobowiązania finansowe... Ważnymi wyznacznikami klasyfikacji przedmiotu finansowego (zasobu bądź zobowiązania) jako przedmiotu zewnętrznego są tożsamości wierzyciela i dłużnika. Wierzyciel i dłużnik muszą być rezydentami dwóch różnych gospodarek...” (patrz: *IMF BOP Textbook*, §446 i §447).

117. Rachunek finansowy wyraża się w terminach kredytu netto bądź zadłużenia netto, określając, odpowiednio, finansowe wpływy netto i finansowe odpływy netto (patrz: omówienie standardowych komponentów rachunku finansowego w ramce 2.8).

118. „Stan międzynarodowych inwestycji to zestawienie bilansowe stanu zewnętrznych środków i zobowiązań” (*IMF BPM5*, §461). Harmonizacja prezentacji IIP w formacie rachun-

ku finansowego pozwala użytkownikowi na powiązanie przepływów i pozycji finansowych. Na zmiany stanu inwestycji mają wpływ nie tylko rzeczywiste transakcje, lecz również inne czynniki, na przykład zmiany cen. Takie nietransakcyjne korekty są uwzględniane w IIP, ponieważ dane dotyczące stanu mierzą wartość środków i zobowiązań w określonym momencie, a nie tylko transakcje w pewnym okresie.

119. Rachunek finansowy jest także ściśle związany z *dochodowym* sub-komponentem rachunku bieżącego. W bilansie płatniczym „dochód obejmuje dwa rodzaje transakcji między rezydentami a nie-rezydentami: i) transakcje związane z wypłatą wynagrodzenia dla pracowników niebędących rezydentami oraz ii) transakcje związane z wpływami dochodu z inwestycji i wydatkami na zewnętrzne aktywa i zobowiązania. Ta ostatnia kategoria obejmuje wpływy i wydatki na inwestycje bezpośrednie, inwestycje portfelowe oraz inne inwestycje i wpływy z tytułu zasobów rezerwowych” (patrz *IMF BPM5*, §267).

### Ramka 2.7. Kodeksy liberalizacji OECD

OECD wspiera uwolnienie handlu dobrami i usługami oraz przemieszczenia kapitału między krajami członkowskimi. *Kodeksy liberalizacji OECD* to dokumenty prawne, które określają zasady postępowania dla rządów krajów członkowskich. Kodeksy OECD mają wiążący status prawny dla wszystkich państw członkowskich.

Istnieją dwa kodeksy liberalizacji:

- i) *Kodeks liberalizacji przepływów kapitałowych*, który obejmuje również inwestycje bezpośrednie
- ii) *Kodeks liberalizacji bieżących operacji niewidzialnych*.

\* Patrz także *Przewodnik Użytkownika po Kodeksach OECD (User's Guide to OECD Codes)*; OECD, 2003), dostępne także pod adresem [www.oecd.org/daf/investment](http://www.oecd.org/daf/investment), oraz *Czterdzieści lat doświadczeń z kodeksem liberalizacji ruchów kapitałowych (Forty years of experience with the OECD Code of Liberalisation of Capital Movements)*, OECD, 2002.

### Ramka 2.8. Bilans płatniczy: Rachunek bieżący i rachunek kapitałowy i finansowy

Rachunek bieżący	Rachunek kapitałowy i finansowy
A. Dobra i usługi	A. Rachunek kapitałowy
1. Dobra	1. Transfery kapitału
2. Usługi	2. Nabycie/zbycie nieprodukowanych aktywów nie-finansowych
B. Dochód	B. Rachunek finansowy
1. Koszty związane z zatrudnieniem	1. Inwestycje bezpośrednie
2. Dochód z inwestycji	2. Inwestycje portfelowe
2.1. Inwestycje bezpośrednie	3. Derywaty finansowe
2.2. Inwestycje portfelowe	4. Inwestycje pozostałe
2.3. Inwestycje pozostałe	5. Aktywa rezerwowe
C. Transfery bieżące	
1. Sektor instytucji rządowych i pozarządowych ( <i>general government</i> )	
2. Pozostałe sektory	

*Uwaga:* poprawiona prezentacja wymienionych wyżej komponentów standardowych – patrz: „Derywaty finansowe: Supplement do wydania piątego (1993) Podręcznika Bilansu Płatniczego” (*Financial Derivatives: A Supplement to the Fifth Edition (1993) of the Balance of Payments Manual*)

120. Aby odróżnić transakcje międzynarodowe od operacji krajowych, należy stosować te same kryteria we wszystkich krajach w celu zagwarantowania porównywalności. W konsekwencji, podmioty gospodarcze biorące udział w transakcjach międzynarodowych definiuje się według kryterium miejsca stałego pobytu (*residence*). Pojęcie to niekoniecznie odzwierciedla narodowość stron transakcji czy granice prawne, na przykład, granice określone dla celów politycznych (definicje pojęć związanych z miejscem stałego pobytu: patrz ramka 2.9). Zasadnicze pojęcia miejsca stałego pobytu wykorzystywane w bilansie płatniczym są zgodne z pojęciami stosowanymi w *Systemie Rachunków Narodowych, 1993* (SNA, 1993).

121. W ramach tego ogólnego podejścia, istnieje również potrzeba jednolitej bazy obliczania zagregowanych transakcji międzynarodowych i związanych z nimi zapasami środków/zobowiązań. Zalecaną *metodą wyceny* dla bilansu płatniczego i IIP jest stosowanie *wartości rynkowej* (patrz także §534 *IMF Balance of Payments Textbook*). Ta metodologia jest w pełni zgodna z SNA 1993. W przypadku transakcji związanych z FDI zaleca się stosowanie cen rynkowych uzgodnionych przez strony transakcji, natomiast w przypadku środków i zobowiązań zasadą jest stosowanie powszechnych cen rynkowych w momencie, w którym pozycje rejestruje się w statystykach dotyczących FDI.

122. Tych zasad nie kwestionuje się z analitycznego punktu widzenia. Niemniej jednak, dostrzega się jednocześnie pewne odchylenia w stosowaniu tego zalecenia wynikające z trudności w identyfikacji wszystkich elementów wymaganych do ustalenia odpowiednich cen rynkowych. W praktyce, do ustalenia wartości zasobów inwestycji bezpośrednich stosuje się wartości księgowe zamieszczone w zestawieniach bilansowych przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania. Zachęca się kompilatorów danych do tego, aby – w ramach wprowadzenia do praktycznej implementacji niniejszego zalecenia – odwoływali się do podejść alternatywnych przedstawionych w rozmaitych dokumentach metodologicznych przytaczanych we wprowadzeniu do niniejszego rozdziału.

Ramka 2.9. **Pojęcie stałego pobytu**<sup>1</sup>

<p>„<b>Pojęcie stałego pobytu</b> nie opiera się na kryteriach narodowych czy prawnych, choć może być zbliżone do pojęć stałego pobytu wykorzystywanych w kontroli wymian, w celach podatkowych i innych w wielu krajach. Pojęcie stałego pobytu opiera się na ośrodku wpływu ekonomicznego strony transakcji (<i>sectoral</i></p>	<p>„<b>Na terytorium ekonomiczne</b> danego kraju składa się terytorium geograficzne administrowane przez rząd; w ramach tego terytorium osoby, dobra i kapitał przemieszczają się swobodnie” (BPM5, §59).</p>	<p>„Jednostka instytucjonalna posiada <b>ośrodek ekonomicznego wpływu</b> w obrębie danego kraju, jeżeli istnieje pewne miejsce – budynek mieszkalny, miejsce produkcji bądź inna nieruchomość – na terytorium ekonomicznym tego kraju, na którym, bądź z którego, ta jednostka angażuje się i zamierza angażować się w dalszym ciągu, już to przez czas nieokreślony, już to</p>
--	--	---

*transactor's centre of economic interest*) [...] Należy uznać terytorium ekonomiczne danego kraju za właściwy obszar geograficzny, do którego stosuje się pojęcie stałego pobytu. Dana jednostka instytucjonalna jest rezydentem wówczas, kiedy posiada ośrodek wpływu ekonomicznego na terytorium ekonomicznym danego kraju.” (BPM5, §58).

przez czas określony, lecz długi, w działalności ekonomiczną i transakcje na znaczną skalę. Miejsce to nie musi być stałe, jeśli tylko pozostaje na terytorium ekonomicznym” (BPM5, §62).

123. Z pojęciem wyceny ściśle wiąże się pojęcie *czasu rejestracji* transakcji. Zgodnie z bilansem płatniczym, który jest systemem podwójnej rejestracji, przy każdej transakcji pod tą samą datą należy wprowadzić dwa zapisy. Wyznaczenie daty zapisu musi być zgodne ze standardami międzynarodowymi. Stąd też, rejestracji dokonuje się wówczas, kiedy transakcja ma miejsce, zgodnie z zaleceniami *BPM5* i *SNA93*. W przypadku komponentu dochodowego, stosuje się księgowość memoriałową (*accrual accounting*), za pomocą której transakcje księguje się wówczas, kiedy są realizowane.<sup>11</sup> W przypadku aktywów/zobowiązań, należy stosować datę księgowania bądź datę zapłaty.

## 2.5. *Pojęcia i metody*

### 2.5.1. *Statystyki dotyczące FDI według standardów międzynarodowych: pojęcia i metody*

#### 2.5.1.1. *Definicja FDI*

124. Krajowi kompilatorzy danych, odpowiedzialni za gromadzenie statystyk dotyczących FDI w swoich krajach, mogą korzystać z rozległych zaleceń praktycznych i metodologicznych. Krajowe instytucje odpowiedzialne za zbieranie i publikowanie danych mają obowiązek przekazania tych wytycznych swoim respondentom, którzy są dostawcami podstawowych informacji potrzebnych do sporządzenia tych statystyk. Te instytucje mają także obowiązek regularnego ogłaszania szeregów danych i dostarczania informacji użytkownikom danych i opinii publicznej w ogóle.

125. Międzynarodowe standardy i wytyczne w zakresie sporządzania statystyk dotyczących FDI określono w *IMF BPM5* (i podręcznikach towarzyszących) oraz w *Definicja wzorcowa OECD*. Niniejszy tekst będzie się więc odnosić jedynie do wybranych aspektów. Pełne omówienie statystycznego podejścia do FDI znajdzie Czytelnik w dokumentach referencyjnych.<sup>12</sup>



Ramka 2.10. *Wzorcową definicją OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Definicja wzorcowa)*

*Definicja wzorcowa* OECD obejmuje główne statystyczne pojęcia i definicje FDI, w tym wycenę przepływów i wielkości FDI oraz spory zakres zagadnień pokrewnych. Jest ona spójna z pojęciami zamieszczonymi w IMF BPM5. *Definicja wzorcowa* dostarcza wytyczne operacyjne dla statystyków i, w miarę możliwości, proponuje rozwiązania praktyczne w oparciu o konkretne przykłady.

Określając standard dla statystyków kompilujących dane o FDI, *Definicja wzorcowa* pełni trzy funkcje:

- a) Stanowi przejrzyste wprowadzenie dla poszczególnych krajów do tego, w jaki sposób powinny rozwijać bądź zmieniać swoje systemy statystyczne w celu rejestracji FDI,
- b) Poprawia podstawę ekonomicznej analizy FDI, zwłaszcza w porównaniach międzynarodowych, w takim zakresie, że krajowe odstępstwa od tego standardu ulegają zmniejszeniu,
- c) Przedstawia obiektywny standard pomiaru pozostałych różnic metodologicznych między krajowymi danymi o FDI, które należy uwzględnić przy międzynarodowej analizie FDI.

*Definicję wzorcową OECD* opublikowano po raz pierwszy w roku 1983 jako Zalecenie Rady OECD. Najnowsza wersja, wydanie trzecie, została zatwierdzona przez Radę OECD w roku 1995.

*i) Inwestycje bezpośrednie i główni gracze*

126. Choć FDI stanowią znaczną część inwestycji międzynarodowych, nie wszystkie inwestycje mają charakter inwestycji bezpośrednich. Konieczna jest więc przede wszystkim identyfikacja rodzaju transakcji i charakterystyk podmiotów ją zawierających. Motywacja inwestora stanowi kryterium wstępne odróżnienia inwestycji bezpośrednich od innych rodzajów inwestycji międzynarodowych, zwłaszcza, od inwestycji portfelowych. Stosunek FDI może stanowić prostą i nieskomplikowaną strukturę, lecz może także składać się z bardzo złożonych powiązań, odsłaniających coraz to bardziej złożone struktury FDI.

127. „*Zagraniczne inwestycje bezpośrednie* odzwierciedlają cel, jakim jest uzyskanie przez podmiot będący rezydentem gospodarki (inwestora bezpośredniego) trwałego wpływu na podmiot będący rezydentem innej gospodarki (przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania). Trwały wpływ oznacza istnienie długotrwałego stosunku między inwestorem bezpośrednim a przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania oraz znaczące oddziaływanie na zarządzania tym przedsiębiorstwem” (*Definicja wzorcowa OECD*, §5). Kryterium posiadania 10% przez inwestora bezpośredniego praw głosu bądź akcji zwykłych tego przedsiębiorstwa określa występowanie stosunku bezpośredniego inwestowania. Jeżeli procentowy udział inwestycji w akcje nie przekracza 10%, taką transakcję zalicza się do *inwestycji portfelowych*, w ramach których motywacja inwestora jest inna i nie polega na ustanowieniu trwałego stosunku z przedsiębiorstwem: „... inwestorów portfelowych interesuje przede wszystkim bezpieczeństwo ich kapitału, szanse aprecjacji jego wartości i wygenerowany zysk” (§361, *IMF BPM5*; Patrz również: pod-sekcja 3.1.2 iv) *Reklasyfikacja inwestycji portfelowych jako FDI*).

Inwestycje bezpośrednio obejmują zarówno wstępne transakcje między oboma podmiotami i wszelkie późniejsze transakcje kapitałowe między nimi i między przedsiębiorstwami stowarzyszonymi, zarówno mającymi, jak i niemającymi osobowości prawnej.

128. *Bezpośredni inwestor zagraniczny*, który jest w relacji bezpośredniego inwestowania z przedsiębiorstwem znajdującym się w innym kraju niż kraj, z którego pochodzi bezpośredni inwestor zagraniczny. Inwestorem bezpośrednim mogą być:

- a) Osoby fizyczne
- b) Grupa osób fizycznych
- c) Przedsiębiorstwa mające i niemające osobowości prawnej
- d) Przedsiębiorstwa publiczne i prywatne
- e) Grupa przedsiębiorstw powiązanych
- f) Rząd bądź agencje rządowe
- g) Stany, trusty bądź inne organizacje, które są właścicielami przedsiębiorstwa bezpośrednio inwestowania.

(Patrz: *IMFBPM5*, §367 oraz *Definicja wzorcowa*, §6.)

129. *Przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania* nazywa się przedsiębiorstwo posiadające (spółka zależna) bądź nieposiadające (oddział) osobowości prawnej, w którym inwestor zagranicznych posiada 10% lub więcej akcji zwykłych bądź siły głosu w przypadku przedsiębiorstwa posiadającego osobowość prawną bądź ekwiwalent w przypadku przedsiębiorstwa nieposiadającego osobowości prawnej. Kiedy stosunek bezpośredniego inwestowania zostanie ustanowiony zgodnie z kryterium 10% udziałów, inne przedsiębiorstwa powiązane z pierwszym przedsiębiorstwem również uważa się za przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania. W konsekwencji, „statystyki dotyczące wychodzących i przychodzących inwestycji bezpośrednich powinny z zasady obejmować wszystkie jednostki zależne i oddziały, które stanowią bezpośrednią lub pośrednią własność inwestora bezpośredniego” (*Definicja wzorcowa OECD*, §14). Te statystyki określa się jako bazujące na zupełnie skonsolidowanym systemie (*fully consolidated system*; FCS), zgodnie z definicją przedstawioną w *Definicja wzorcowa OECD* (patrz także: pod-sekcja 3.1.1., ii) *Relacja bezpośredniego inwestowania*). Zastosowanie kryterium liczbowego we wszystkich krajach ułatwia porównania międzynarodowe.

130. Posiadanie przynajmniej 10% udziałów oznacza, że inwestor bezpośredni ma swój głos w zarządzie i ma możliwość wpływania bądź uczestnictwa w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Skuteczny głos w zarządzie nie wymaga kontroli inwestora zagranicznego, która sta-

nowi inne pojęcie, związane, dla celów statystyk opisywanych w rozdziale 3, z własnością ponad 50% kapitału własnego danego przedsiębiorstwa. A zatem, przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania kontrolowane przez bezpośredniego inwestora stanowią podkategorię populacji wszystkich przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania. Działania ekonomiczne takich przedsiębiorstw omawia się w rozdziale 3 (ramka 3.6).

131. Niektórzy kompilatorzy danych uważają, że w praktyce zdarzają się przypadki, w których posiadanie 10% akcji zwykłych nie wystarcza do wywierania znaczącego wpływu, zaś z drugiej strony inwestor bezpośredni może posiadać mniej niż 10% udziałów i mimo to mieć skuteczny głos w zarządzie. Te przypadki przyjmują jedną bądź kilka z wymienionych niżej postaci:

- a) Reprezentacji w zarządzie
- b) Uczestnictwie w procesach decyzyjnych
- c) Transakcjach materialnych między spółkami
- d) Wymianie personelu zarządzającego
- e) Dostarczaniu informacji technicznej
- f) Udzielaniu długoterminowych pożyczek przy oprocentowaniu niższym niż rynkowe (patrz: *Definicja wzorcowa OECD*, §10).

132. Tak *Definicja wzorcowa OECD*, jak i *BPM5* stanowczo nie zalecają tego alternatywnego podejścia. Niemniej jednak w niektórych krajach, w tym także w niektórych krajach członkowskich OECD, wciąż uznają, że kryterium 10% należy traktować elastycznie i w pewnych warunkach wolą wprowadzać w nim niewielkie zmiany. W konsekwencji, odchodzą od zaleceń tak OECD, jak i MFW.

133. Między przedsiębiorstwami z różnych gospodarek mogą zachodzić stosunki, które przejawiają pewne cechy FDI, nawet jeśli nie istnieją formalne powiązania w zakresie własności kapitału. Dla przykładu, rozważmy dwa przedsiębiorstwa znajdujące się w różnych gospodarkach, które posiadają wspólny zarząd, te same jednostki odpowiedzialne za określanie strategii i pewne wspólne zasoby, w tym fundusze, lecz jednocześnie żadne z tych przedsiębiorstw nie posiada 10% lub więcej udziałów w drugim. Między tymi przedsiębiorstwami nie zachodzi stosunek bezpośredniego inwestowania (patrz: omówienie kilku przypadków granicznych w aneksie 2.1).

#### **Ramka 2.11. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie: definicje i kryteria**

*Zagraniczne inwestycje bezpośrednie* „stanowią odzwierciedlenie zamiaru uzyskania trwałego wpływu przez podmiot będący rezydentem danej gospodarki (‘inwestora bezpośredniego’) na podmiot

### Ramka 2.11. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie: definicje i kryteria

będący rezydentem innej gospodarki niż gospodarka inwestora ('przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania'). Trwały wpływ oznacza istnienie długotrwałego stosunku między inwestorem bezpośrednim a przedsiębiorstwem oraz znaczący wpływ na zarządzanie tym przedsiębiorstwem. Inwestycja bezpośrednia obejmuje zarówno pierwszą transakcję między tymi podmiotami i wszelkie późniejsze transakcje kapitałowe między nimi oraz pomiędzy przedsiębiorstwami filialnymi, tak posiadającymi, jak nieposiadającymi osobowości prawnej" (*Definicja wzorcowa OECD*, §5).

**Zagraniczny inwestor bezpośredni** „to jednostka, publiczna bądź prywatne przedsiębiorstwo posiadające lub nieposiadające osobowości prawnej, rząd, grupa powiązanych jednostek, grupa powiązanych dysponujących i/lub niedysponujących osobowością prawną przedsiębiorstw, która posiada przedsiębiorstwo z udziałem własnym – to znaczy, jednostkę zależną, spółkę stowarzyszoną lub oddział – działający w innym kraju niż kraj lub kraje pochodzenia zagranicznego inwestora bezpośredniego lub inwestorów bezpośrednich" (*Definicja wzorcowa OECD*, §6).

**Przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania** „definiuje się jako przedsiębiorstwo dysponujące lub niedysponujące osobowością prawną, w którym inwestor zagraniczny posiada 10% lub więcej akcji zwykłych bądź siły głosu w przypadku przedsiębiorstwa posiadającego osobowość prawną lub ekwiwalent w przypadku przedsiębiorstwa nieposiadającego osobowości prawnej.

Ilościowe kryterium własności 10% akcji zwykłych lub siły głosu wyznacza istnienie stosunku bezpośredniego inwestowania. Skuteczny głos w zarządzie, potwierdzony własnością przynajmniej 10%, oznacza, iż inwestor bezpośredni ma zdolność wywierania wpływu lub uczestnictwa w zarządzaniu przedsiębiorstwem; nie wymaga absolutnej kontroli inwestora bezpośredniego" (*Definicja wzorcowa OECD*, §7).

Standardy międzynarodowe nie zalecają stosowania innych lub dodatkowych progów i/lub ograniczeń. *Przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania* mogą stanowić bezpośrednią lub pośrednią własność inwestora bezpośredniego. Innymi słowy, przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania może być:

- a) *spółką zależną*: przedsiębiorstwem, które w ponad 50% jest własnością inwestora zagranicznego,
- b) *spółką stowarzyszoną*: przedsiębiorstwem, które jest własnością inwestora zagranicznego w 10% do 50%; lub
- c) *oddziałem*: przedsiębiorstwem niedysponującym osobowością prawną, będącym w całości lub częściowo własnością inwestora zagranicznego.

Uwaga: (patrz *Podręcznik bilansu płatniczego MFW*, wydanie piąte, oraz *Wzorcowa definicja OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, wydanie trzecie.)

134. W celu uzyskania międzynarodowej porównywalności, zaleca się, aby kraje odbiegające od standardowego podejścia przedstawiały dodatkowe statystyki obliczone przy zastosowaniu 10% kryterium.

#### ii) Stosunek bezpośredniego inwestowania

135. Przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania mogą posiadać, w jednym bądź w kilku krajach, *jednostki zależne* (czyli przedsiębiorstwa dysponujące osobowością prawną, w których nie-rezydent posiada ponad 50% udziałów), *spółki stowarzyszone* (czyli przedsiębiorstwa posiadające osobowość prawną, w których nie-rezydent posiada między 10% a 50% udziałów) i *oddziały* (czyli przedsiębiorstwa niedysponujące osobowością prawną, będące w

całości lub w części własnością inwestora zagranicznego). W *Definicja wzorcowa OECD* przedsiębiorstwa te definiuje się następująco:

1. *Spółki zależne (subsidiary companies)*

- a) Spółka X jest spółką zależną przedsiębiorstwa N wtedy i tylko wtedy, gdy przedsiębiorstwo N:
  - i) jest udziałowcem bądź członkiem X i ma prawo mianowania bądź odwoływania większości członków ciał administracyjnych, zarządczych czy nadzorczych X; lub
  - ii) posiada ponad połowę prawa głosu akcjonariuszy lub członków; lub
- b) spółka X jest jednostką zależną dowolnej innej spółki Y, która jest jednostką zależną N.

2. *Spółki stowarzyszone (associate companies)*

Spółka R jest spółką stowarzyszoną przedsiębiorstwa N, jeżeli N, jego spółki zależne, bądź inne spółki stowarzyszone tego przedsiębiorstwa posiadają nie więcej niż 50% praw głosu akcjonariuszy lub członków w R, a N i jego spółki zależne są w relacji bezpośredniego inwestowania z R. A zatem, spółka R jest spółką stowarzyszoną N, jeżeli N i jego jednostki zależne mają między 10% a 50% praw głosu w R.

3. *Oddziały (branches)*

Oddział to przedsiębiorstwo znajdujące się w gospodarce kraju-gospodarza, nie posiadające osobowości prawnej, które:

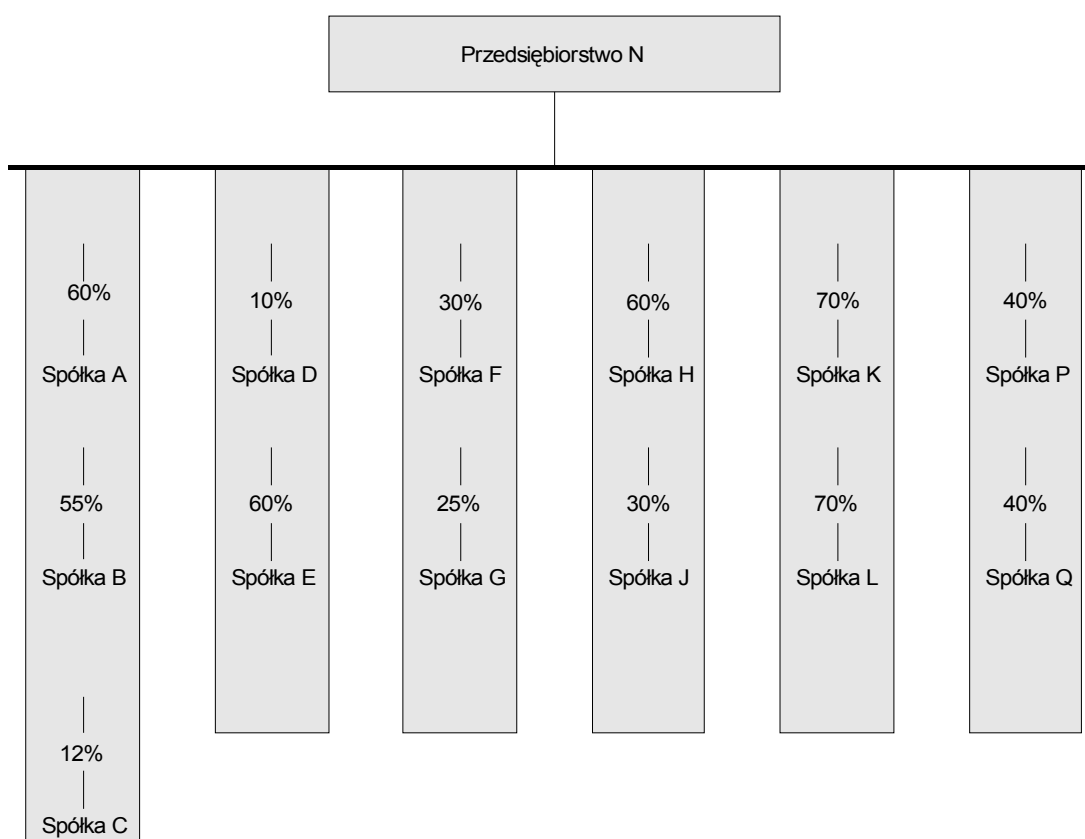
- a) jest stałą siedzibą bądź biurem bezpośredniego inwestora zagranicznego; lub
- b) tworzy z zagranicznym inwestorem bezpośrednim i stronami trzecimi nie posiadającą osobowości prawnej spółkę bądź wspólne przedsięwzięcie *joint-venture*; lub
- c) obejmuje grunty, struktury (z wyłączeniem tych struktur, które są w posiadaniu agencji zagranicznych rządów) oraz nieruchome wyposażenie i sprzęt znajdujące się na terenie kraju-gospodarza, których bezpośrednim właścicielem jest rezydent zagraniczny. Domy wakacyjne i drugie domy będące w posiadaniu nie-rezydentów uznaje się więc za część inwestycji bezpośrednich, choć tylko nieliczne kraje uwzględniają inwestycje tego rodzaju w swoich statystykach inwestycji bezpośrednich; lub
- d) obejmuje sprzęt ruchomy (statki, sprzęt lotniczy, platformy wiertnicze służące wydobyciu gazu bądź ropy), który jest wykorzystywany na terenie kraju-gospodarza przynajmniej przez rok, jeżeli sprzęt ten jest oddzielnie rozliczany przez operatora i uznawany za taki przez władze podatkowe.

(*Definicja wzorcowa OECD*, §14.)

136. Zgodnie z międzynarodowymi standardami, statystyki dotyczące wychodzących i przychodzących inwestycji bezpośrednich powinny obejmować wszystkie przedsiębiorstwa, stanowiące własność bezpośrednią i pośrednią, zarówno dysponujące, jak i niedysponujące osobowością prawną, które spełniają pewne kryteria, tzn. wszystkie spółki zależne, spółki stowarzyszone i oddziały. Zastosowanie pełnego zakresu stosunków bezpośredniego inwestowania, określonego we wcześniejszych akapitach mianem FCS, przedstawiono na rysunku 2.1 „Zastosowanie w pełni skonsolidowanego systemu”.

137. Zgodnie z systemem w pełni skonsolidowanym, analiza statystyczna przykładu zamieszczonego na rysunku 2.1, jest następująca:

Rysunek 2.1. Zastosowanie Systemu Zupełnie Skonsolidowanego



- Spółka A jest spółką zależną N. Spółka B jest spółką zależną spółki A, a tym samym spółką zależną spółki N, nawet jeżeli jedynie 33% spółki B daje się pośrednio przypisać spółce N.
- Spółka C jest spółką stowarzyszoną firmy B oraz, za pośrednictwem łańcucha spółek zależnych A i B, spółką stowarzyszoną firmy N, nawet jeżeli firmie N daje się przypisać pośrednio jedynie 4% spółki C.

- Spółka D jest spółką stowarzyszoną spółki N, spółka E jest spółką zależną D, a tym samym również spółką stowarzyszoną N, nawet jeżeli jedynie 6% E daje się pośrednio przypisać N.
- Spółka F jest spółką stowarzyszoną N, a G jest spółką stowarzyszoną F, lecz G nie jest spółką stowarzyszoną N.
- Spółka H jest spółką zależną N, a spółka J jest spółką stowarzyszoną H, a tym samym spółką stowarzyszoną N.
- Spółka K jest spółką zależną N, a spółka L jest oddziałem K i tym samym – oddziałem N.
- Spółka P jest spółką stowarzyszoną N, a Q jest spółką stowarzyszoną P, lecz Q nie jest spółką stowarzyszoną N.

*Podsumowując, statystyki dotyczące FDI sporządzane w oparciu o system w pełni skonsolidowany, objęłyby przedsiębiorstwa A, B, C, D, E, F, H, J, K, L i P, nie objęłyby natomiast przedsiębiorstw G i Q.*

(patrz: *Definicja wzorcowa OECD*, §12 – §19.)

### Ramka 2.12 Relacje bezpośredniego inwestowania

Standardy międzynarodowe zalecają stosowanie Systemu w pełni Skonsolidowanego (*Fully Consolidated System*; FCS) do identyfikacji relacji bezpośredniego inwestowania w przypadku własności pośredniej.\* Uznając praktyczne trudności, jakie kompilatorom danych może sprawiać stosowanie tej metody, niektóre kraje wybrały metody alternatywne, nieznacznie odmienne od zalecanej, co w rezultacie zmniejsza zakres stosunków FDI. Różnice między najczęściej stosowaną metodą alternatywną, określaną mianem „metody amerykańskiej” (*US Method, USM*), a metodą FCS można opisać w następujący sposób:

Systemy USM i FCS różnią się pod dwoma względami, jeżeli chodzi o definicję tego, które spółki stanowiące pośrednią własność inwestora bezpośredniego są przedsiębiorstwami z jego udziałem:

i) USM wyklucza, a FCS niekiedy uwzględnia, przedsiębiorstwa zagraniczne (*foreign*), w których inwestor pośredni ma mniej niż 10% udziału w kapitale,

ii) FCS uwzględnia, a USM wyklucza, spółki stowarzyszone (spółki zależne będące własnością mniejszościową [*minority-owned affiliates*]) spółek stowarzyszonych, w których inwestor pośredni ma przynajmniej 10% udział w kapitale.

W przykładzie na rysunku 2.1., USM:

- wyklucza spółki C i E,
- uwzględnia Q.

\* Choć IMF BPMS i podręczniki towarzyszące nie wymieniają systemu FCS z nazwy, te dokumenty uważa się za spójne z *Definicją wzorcową OECD*.

*Uwaga: (Podręcznik bilansu płatniczego MFW, wydanie piąte, oraz Aneks 1 do Wzorcowej definicji OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich, wydanie trzecie).*

138. Jeżeli chodzi o międzyfirmowe transakcje zawierane przez stowarzyszone banki i stowarzyszonych pośredników finansowych, do FDI należy zaliczyć jedynie te transakcje, które wiążą się trwałym zadłużeniem i kapitałem akcyjnym. Depozyty i inne roszczenia i zobowią-

zania ze zwykłą działalnością bankową instytucji depozytowych oraz roszczenia i zobowiązania związane ze zwykłą działalnością pośrednictwa finansowego innych instytucji pośrednictwa finansowego nie należy uwzględniać w statystykach dotyczących FDI. Transakcje między przedsiębiorstwami bezpośredniego inwestowania, które nie są instytucjami pośrednictwa finansowego, a filialnymi pośrednikami finansowymi (w tym jednostkami specjalnego przeznaczenia) należy uwzględnić w danych na temat inwestycji bezpośrednich.

*iii) Przypadki szczególne*

139. Tak zwanymi szczególnymi przypadkami w odniesieniu do statystyk FDI są:

- a) Jednostki specjalnego przeznaczenia
- b) Przedsiębiorstwa zagraniczne (*off-shore*)
- c) Pseudo-korporacje
- d) Grunty i budynki
- e) Eksploracja zasobów naturalnych

140. *Jednostki specjalnego przeznaczenia*.<sup>13</sup> „W miarę tego, jak przedsiębiorstwa międzynarodowe dojrzewają, dywersyfikują swoje inwestycje geograficznie poprzez odpowiednie struktury organizacyjne. Obejmują one pewne jednostki specjalnego znaczenia (SPE), które ułatwiają finansowanie inwestycji grupy ze źródeł tak wewnętrznych, jak zewnętrznych wobec przedsiębiorstw międzynarodowych. Ponadto, takie SPE służą również innym celom, na przykład, sprzedaży czy administracji regionalnej, w tym zarządzaniu ryzykiem związanym z wymianą zagraniczną i innymi działaniami zorientowanymi na maksymalizację zysku. „Jednostka specjalnego przeznaczenia” to ogólna nazwa stosowana w odniesieniu do takich struktur organizacyjnych, które niekiedy określa się mianem finansowych spółek zależnych, spółek pośredniczących (*conduits*), holdingowych, bazowych bądź central regionalnych. Przedsiębiorstwa międzynarodowe wykorzystują czasami spółki operacyjne do celów kojarzonych zazwyczaj z SPE. Ponieważ te SPE stanowią integralną część struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa międzynarodowego, ich transakcje, które wynikają ze stosunku bezpośredniego inwestowania (z wyłączeniem przypadków wymienionych w ustępach 39 i 40c *Definicji wzorcowej OECD*), powinny znaleźć odzwierciedlenie w statystykach, a w miarę możliwości należy je przedstawić jako sub-komponent” (*Definicja wzorcowa OECD*, §70). Jeśli SPE spełniają kryterium 10% udziału, należy uwzględnić wszystkie ich transakcje. Jeśli SPE pełni funkcję pośrednika finansowego, transakcje ze stowarzyszonymi bankami i pośrednikami finansowymi



wymi, z wyłączeniem transakcji związanych z kapitałem akcyjnym i trwałym zadłużeniem, należy pominąć.

### Ramka 2.13. Transakcje między filialnymi pośrednikami finansowymi

Transakcje finansowe *między filialnymi pośrednikami finansowymi (affiliated financial intermediaries)* należy wykluczyć z FDI z wyjątkiem transakcji w formie kapitału akcyjnego lub trwałego zadłużenia (*permanent debt*). Zalecenie to stosuje się także do dochodu z inwestycji.

*Pośrednicy finansowi* są definiowani przez SNA93 jako:

- a) pozostałe instytucje depozytowe (banki, inne niż bank centralny),
- b) pozostali pośrednicy finansowi, z wyłączeniem spółek ubezpieczeniowych i funduszy emerytalnych; oraz
- c) pomocnicze spółki finansowe.

Do tej definicji zalicza się *jednostki specjalnego przeznaczenia (SPE)* zaangażowane przede wszystkim w pośrednictwo finansowe dla grupy powiązanych przedsiębiorstw. Transakcje takich SPE z przedsiębiorstwami należącymi do wymienionych wyżej kategorii pośredników finansowych należy wykluczyć z FDI z *wyjątkiem* transakcji w formie kapitału akcyjnego lub trwałego zadłużenia. Dla kontrastu, transakcje finansowe między jednostkami, które nie są pośrednikami finansowymi, a filialnymi finansowymi SPE za granicą należy uwzględnić w FDI.

*Uwaga:* (patrz „Zalecane podejście do wybranych transakcji w ramach inwestycji bezpośrednich” [Recommended Treatment of Selected Direct Investment Transactions]), MFW, 2002, oraz *Wzorcowa definicja OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, wydanie trzecie).

141. W ostatnich latach znacznie wzrosła skłonność do sięgania po spółki holdingowe przy transakcjach związanych z FDI. Za pośrednictwem spółek holdingowych, czyli podmiotów, których główna funkcja polega na zachowywaniu aktywów, zawiera się skutecznie znaczącą liczbę transakcji. Transakcje spółek holdingowych, które spełniają te kryteria, zgodnie ze standardami międzynarodowymi, uwzględnia się w statystykach dotyczących FDI, przy pominięciu przypadków opisanych wyżej. Z czysto analitycznego punktu widzenia, można jednak kwestionować ekonomiczną wartość FDI obejmujących transakcje tego rodzaju, zwracając uwagę na okoliczność, iż spółki holdingowe nie mają działalności gospodarczej (w gospodarce, w której są zlokalizowane), ani pracowników, ani obrotów, lecz wykorzystuje się je wyłącznie jako mechanizm inwestycyjny.

142. *Przedsiębiorstwa zagraniczne (off-shore)*. Miejscem stałego pobytu (*residency*), jakie przypisuje się spółkom zagranicznym, jest gospodarka, w której są ulokowane, pomijając przy tym szczególny stosunek, jaki mogą mieć do nich władze lokalne, to znaczy, ulgi podatkowe czy celne. Te przedsiębiorstwa mogą uczestniczyć w:

- a) operacjach handlowych i finansowych,
- b) montażu komponentów wytwarzanych gdzie indziej,
- c) przetwarzaniu dóbr reeksportowanych.

143. Istnieje sporo spółek zarejestrowanych w jednym kraju, ich biuro zarządcze znajduje się w innym kraju i nie prowadzą działalności w kraju rejestracji. Wszystkie aktywa tej spółki znajdują się w posiadaniu biura zarządczego, a jedyne transakcje zawierane z krajem rejestracji polegają na wypłacie dywidend przez tę spółkę jej krajowym udziałowcom. Te spółki mogą także dokonywać inwestycji w krajach trzecich, kiedy to przepływy kapitału i dywidend zachodzą między krajem trzecim a krajem, w którym znajduje się biuro zarządcze. Kraj trzeci prawdopodobnie przyjmie w swoich statystykach, iż transakcje są zawierane z krajem rejestracji, natomiast kraj, w którym mieści się biuro zarządcze, zaliczy te we własnych statystykach do transakcji między tym właśnie krajem a krajem trzecim. Trudność dodatkowa polega na tym, że spółka, do której należy biuro zarządcze sama może być jednostką zależną przedsiębiorstwa pochodzącego z jeszcze innego kraju (*Definicja wzorcowa OECD*, §68). Transakcje między przedsiębiorstwami zagranicznymi (*off-shore*) a ich inwestorami bezpośrednimi należy uwzględniać w statystykach dotyczących FDI (patrz także: IMF BPM5, §79 i §381).

144. Pseudo-korporacje to przedsiębiorstwa, które wytwarzają dobra i usługi w gospodarce innego kraju, lecz nie ustanawiają oddzielnych korporacji na terenie kraju gospodarza. Uczestniczą na ogół w działalności budowlanej lub operacjach wykorzystujących sprzęt ruchomy, a zalicza się je do inwestycji bezpośrednich, jeśli:

- a) Produkcja trwa przynajmniej 1 rok,
- b) Dla działalności miejscowej prowadzi się osobne księgi,
- c) Podatek dochodowy płaci się krajowi-gospodarzowi.

145. *Grunty i budynki*, które znajdują się w obrębie poszczególnej gospodarki, uważa się za własność rezydentów, z wyłączeniem tych gruntów i budynków (np. ambasad), które należą do rządów innych krajów. Jeżeli właścicielem jest nie-rezydent, przyjmuje się, że własność jest przekazywana *hipotetycznemu przedsiębiorstwu* krajowemu. Nie-rezydent dokonuje inwestycji w ów hipotetyczny podmiot, który w takiej sytuacji jest przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania.

146. *Z eksploracją zasobów naturalnych* wiązać się może ustanowienie przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania:<sup>14</sup>

- a) Przepływy przychodzących inwestycji bezpośrednich dostarczanych do przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania przez inwestorów bezpośrednich niebędących rezydentami należy wykazywać jako kapitał własny związany z FDI (*FDI equity capital*).
- b) Możliwe są przypadki, kiedy inwestor bezpośredni wypłaca rządowi premię specjalną za prawo dokonywania inwestycji w gospodarce danego kraju, na ogół za koncesję na prawa

związane z wydobywaniem zasobów naturalnych. Takie premie specjalne należy traktować jako inwestycje bezpośrednie, kapitał własny, kiedy występuje jasny zamiar ustanowienia przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania (na przykład, w przypadku porozumień między inwestorem a rządem).

c) Nie należy uwzględniać w statystykach bilansu płatniczego żadnych transakcji na zamknięcie przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania ustanowionego w celu eksploracji zasobów naturalnych. Redukcja inwestycji bezpośrednich zostanie wykazana w międzynarodowej pozycji inwestycyjnej/inne.

### **2.5.1.2.      *Metodologia zapisywania FDI***

*i) Kapitał inwestycji bezpośrednich*

*Podstawowa zasada*

147. Transakcje kapitałowe związane z FDI rejestruje na podstawie ich kierunku: i) inwestycje bezpośrednie rezydentów zagranicą; oraz ii) inwestycje bezpośrednie nie-rezydentów w gospodarce raportującej, natomiast inne rodzaje inwestycji międzynarodowych w oparciu o to, czy chodzi o aktywa, czy zobowiązania.<sup>15</sup> Na FDI składają się trzy rodzaje bezpośredniego finansowania: *kapitał własny*, *zyski reinwestowane* oraz *pozostały kapitał*.

*Standardowe komponenty*

148. Kapitał własny „obejmuje akcje w oddziałach, wszelkie udziały (zarówno te związane, jak i niewiązane z prawem głosu) w spółkach zależnych i spółkach stowarzyszonych oraz inne wkłady kapitałowe w naturze (na przykład, dostarczenie przez inwestora bezpośredniego przedsiębiorstwu bezpośredniego inwestowania maszyn, które stanowią część jego kapitału własnego). Kapitał własny obejmuje również zakup akcji inwestora bezpośredniego przez przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania” (*IMF BOP Textbook*, §520). Jednakże akcje preferencyjne nieuczestniczące w zyskach nie wchodzą w skład kapitału własnego, lecz uważa się je za papiery dłużne i zalicza do „pozostałego kapitału inwestycji bezpośrednich”.

149. *Zyski reinwestowane* uważa się za dodatkowy kapitał przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania. „Zyski reinwestowane to udziały inwestorów bezpośrednich (proporcjonalne do ilości posiadanych akcji) nierozdzielonych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwe-

stowania. Rejestruje się je jako dochód z równoważącą transakcją kapitałową (*offsetting capital transaction*)” (*IMF BOP Textbook*, §520).

150. *Pozostały kapitał* (albo międzyfirmowe transakcje dłużne) „obejmuje pożyczki funduszy, w tym papierów dłużnych i kredytów handlowych, między inwestorem bezpośrednim a przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania bądź między dwoma przedsiębiorstwami bezpośredniego inwestowania, które mają tego samego inwestora bezpośredniego. Roszczenia dłużne przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania wobec inwestorów bezpośrednich również zalicza się do kapitału inwestycji bezpośrednich” (*IMF BOP Textbook*, §521).

#### *Reguły rejestracji (reguła kierunkowa)*

151. Jak zauważono wyżej, inwestycje bezpośrednie rejestruje się w oparciu o kierunek w przeciwieństwie do podziału na aktywa i zobowiązania, wykorzystywanego do zapisu innych pozycji rachunku finansowego. Rozważa się dwa kierunki przepływu FDI, niezależnie od rodzaju transakcji czy aktywów/zobowiązań: bezpośrednie inwestycje rezydentów za granicą oraz bezpośrednie inwestycje nie-rezydentów w gospodarce raportującej (patrz również: *IMF BPM5*, §369).

#### Ramka 2.14. Rejestrowanie transakcji w ramach FDI

**FDI** rejestruje się w zależności od kierunku inwestycji jako bezpośrednie inwestycje rezydentów za granicą oraz inwestycje bezpośrednie nie-rezydentów w gospodarce raportującej. Jeżeli przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania dokonuje inwestycji kapitałowej w swojego bezpośredniego inwestora, uważa się to za inwestycję odwrotną (dezinwestycję) i należy tę inwestycję rejestrować zgodnie z wymogami reguły kierunkowej.

<i>Inwestycje bezpośrednie za granicą</i>	<i>Inwestycje bezpośrednie w gospodarce raportującej</i>
Kapitał własny	Kapitał własny
Roszczenia wobec przedsiębiorstw filialnych	Roszczenia wobec inwestora bezpośredniego
Zobowiązania wobec przedsiębiorstw filialnych	Zobowiązania wobec inwestora bezpośredniego
Zyski reinwestowane	Zyski reinwestowane
Pozostały kapitał	Pozostały kapitał
Roszczenia wobec przedsiębiorstw filialnych	Roszczenia wobec inwestora bezpośredniego
Zobowiązania wobec przedsiębiorstw filialnych	Zobowiązania wobec inwestora bezpośredniego

Uwaga: (patrz „Podręcznik bilansu płatniczego MFW”, wydanie piąte, „Wprowadzenie do bilansu płatniczego MFW” (*IMF Balance of Payments Textbook*), oraz *Wzorcową definicję OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, wydanie trzecie).

152. Przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania może nabyć roszczenia finansowe wobec swojego inwestora bezpośredniego. Takie transakcje określa się mianem *inwestycji odwróconych* (*reverse investment*), które mogą być ustanowione jako pojedyncza bądź dwie niezależne relacje bezpośredniego inwestowania.

a) Kiedy udziały w kapitale własnym wynoszą przynajmniej 10% w obie strony, ustanowione są *dwie relacje bezpośredniego inwestowania*. W takich przypadkach, transakcje akcji oraz pozostałe transakcje kapitału rejestruje się, w obie strony, jako roszczenia i zobowiązania wynikające z inwestycji bezpośrednich:

- Aktywa rejestruje się jako *inwestycje bezpośrednie za granicą* (inwestycje wychodzące, roszczenia wobec spółek filialnych)
- Zobowiązania rejestruje się jako *inwestycje bezpośrednie w gospodarce raportującej* (inwestycje przychodzące, zobowiązania wobec inwestora bezpośredniego).

b) Kiedy udziały w kapitale akcyjnym (roszczenia) nie wystarczają do ustanowienia osobnej relacji bezpośredniego inwestowania, inwestycję odwrotną (dezinwestycję) należy zapisać zgodnie z kierunkiem pierwotnej relacji bezpośredniego inwestowania. Stąd też inwestycję odwrotną uważa się za operację mającą na celu zrównoważenie kapitału zainwestowanego przez inwestora bezpośredniego i przedsiębiorstwa z nim związane w przedsiębiorstwo z bezpośredniego inwestowania:

- Jeśli chodzi o statystyki dotyczące gospodarki, której rezydentem jest przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania – jako inwestycje bezpośrednie w gospodarce raportującej (inwestycje przychodzące), roszczenia wobec inwestora bezpośredniego.
- Jeśli chodzi o statystyki dotyczące gospodarki, której rezydentem jest inwestor pośredni – jako *inwestycje bezpośrednie za granicą* (inwestycje wychodzące), zobowiązania wobec spółek filialnych.

## ii) Dochód z inwestycji bezpośrednich

153. Składniki dochodu z FDI obejmują *udziały w zyskach* – dywidendy i wypłacone zyski oddziałów oraz zyski reinwestowane – a także dochody od wierzytelności (odsetki).

- *Dywidendy* obejmują wszystkie dywidendy, które w danym okresie rachunkowym podlegają wypłaceniu inwestorowi bezpośredniemu, pomniejszone o dywidendy, które podlegają wypłaceniu przez inwestora bezpośredniego przedsiębiorstwu bezpośredniego inwestowania.
- *Wypłacone zyski oddziałów* to zyski, które oddziały oraz inne przedsiębiorstwa nieposiadające osobowości prawnej przekazują swoim inwestorom bezpośrednim.
- *Zyski reinwestowane* i niewypłacone zyski oddziałów obejmują udziały inwestorów bezpośrednich, proporcjonalne do ilości posiadanych akcji, 1) w zyskach, których zagraniczne jednostki zależne i spółki stowarzyszone nie wypłacają w postaci dywidend,

oraz 2) zyskach, których oddziały i inne przedsiębiorstwa nieposiadające osobowości prawnej nie oddają swoim inwestorom bezpośrednim.

- *Dochód od wierzytelności* obejmuje odsetki narosłe w czasie okresu obrachunkowego, jakie przedsiębiorstwo oddaje inwestorowi bezpośrednio, pomniejszone o odsetki narosłe w tym samym okresie, jakie ten inwestor bezpośredni jest winien temu przedsiębiorstwu.

(patrz: *IMF BPM5*, §276 do §279, §288, §321.)

#### Ramka 2.15. Rejestracja dochodu z inwestycji bezpośrednich

Komponenty	Czas rejestracji
Dochód z inwestycji bezpośrednich	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dochód od kapitału               <ul style="list-style-type: none"> <li>i) Dywidendy i wypłacone zyski oddziałów</li> <li>ii) Zyski reinwestowane i niewypłacone zyski oddziałów</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>i) od dnia, od którego podlegają wypłaceniu</li> <li>i) w okresach, w których rozważany dochód jest uzyskiwany</li> <li>iii) według reguły memoriałowej</li> </ul>
Dochód od wierzytelności (odsetki)	

#### **Zalecana metoda zapisu zysków: koncepcja bieżącego działania operacyjnego (COPC)**

Zyski powinny

*Obejmować:* zabezpieczenie na wypadek deprecjacji kapitału oraz podatek dochodowy i podatek od osób prawnych

*Wykluczać:* zyski i straty z tytułu kursu wymiany, zrealizowane i niezrealizowane zyski i straty kapitałowe, wyśięgowania (np. wyśięgowania inwentarzowe, wyśięgowania środków nietrwałych, wyśięgowania nieściąganych długów, wywłaszczenie bez rekompensaty).

Uwaga: (patrz „Podręcznik bilansu płatniczego MFW”, wydanie piąte, „Wprowadzenie do bilansu płatniczego MFW” (*IMF Balance of Payments Textbook*), oraz *Wzorcową definicję OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, wydanie trzecie.

154. Dywidendy należy rejestrować od daty, od której podlegają wypłaceniu. Czas narastania dywidend jest uzależniony od daty wybranej przez przedsiębiorstwo na wypłatę dochodu. Zyski reinwestowane należy zapisywać w okresie, w którym uzyskuje się leżący u ich podstawy dochód. Rejestrowanie dochodu z tytułu odsetek w ujęciu memoriałowym pozwala na uzgodnienie kosztu kapitału i jego dostarczenia.

155. Standardy międzynarodowe zalecają posługiwanie się *Koncepcją Bieżącego Działania Operacyjnego (Current Performance Operating Concept, COPC)* przy pomiarze zysków.<sup>16</sup> „Zyski operacyjne przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania należy zapisywać po potrąceniu zabezpieczenia na wypadek deprecjacji oraz podatku dochodowego i podatku od osób prawnych potrącanego od tych zysków. Deprecjację należy z zasady mierzyć po bieżących kosztach zastąpienia, zwłaszcza, jeżeli są dostępne rynkowe wartości akcji. Jeśli te ostatnie dane oraz dane na temat deprecjacji dostępne są tylko dla wartości księgowych, należy wykorzystać te właśnie wartości. Zyski z inwestycji bezpośrednich nie powinny obejmować

żadnych zrealizowanych bądź niezrealizowanych korzyści lub strat kapitałowych podniesionych już to przez przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania, już to przez inwestora bezpośredniego. Jednakże w wielu krajach dane te są dostępne jedynie w ujęciu całościowym. Kraje, które informację o zyskach przedstawiają w ujęciu operacyjnym albo łącznym, powinny zatem, w celu ułatwienia międzynarodowej porównywalności, zbierać i publikować dodatkowe informacje o zyskach i stratach kapitałowych. Te dane pozwolą także na uzgodnienie zmian w wartości aktywów netto inwestycji bezpośrednich na początek i na koniec danego okresu” (*Definicja wzorcowa OECD*, §32). *Ad hoc*, można również próbować wykluczyć z rachunków zysków i strat największych przedsiębiorstw najistotniejsze komponenty o wyjątkowym charakterze w celu przybliżenia się do wartości COPC.

156. „Zyski przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania, o których informuje się przy wykorzystaniu ‘konceptji bieżącego działania operacyjnego’, nie powinny obejmować zrealizowanych bądź niezrealizowanych zysków czy strat kapitałowych tego przedsiębiorstwa ani żadnych zysków czy strat wynikających ze zmiany wyceny, na przykład, odpisu zapasów; zysków i strat od maszyn i sprzętu przy zamykaniu części lub całości przedsiębiorstwa; wyksięgowania wartości niematerialnych i prawnych, w tym wizerunku firmy, z powodu niezwykłych zdarzeń w ciągu tego okresu; wyksięgowania nakładów na działalność badawczo-rozwojową; nadzwyczajnych opłat z tytułu należności nieściągalnych; nadzwyczajnych zabezpieczeń na wypadek strat w przypadku kontraktów długoterminowych; oraz zysków i strat wynikających ze zmian kursu wymiany ponoszonych przez przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania w przypadku działań handlowych oraz z tytułu posiadania środków i zobowiązań w obcych walutach. Niezrealizowane zyski lub straty z tytułu ponownej wyceny majątku trwałego, inwestycji i zobowiązań, a także wszelkie zrealizowane zyski i straty poniesione przez przedsiębiorstwo w wyniku zbycia aktywów czy zobowiązań należy wyłączyć z dochodu z inwestycji bezpośrednich, to jest, zysków nie należy dodawać, a strat odejmować. To wykluczenie kategorii zrealizowanych i niezrealizowanych zysków stosuje się do wszystkich przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania, również takich, jak banki czy maklerzy giełdowi (*securities dealers*), dla których osiągnięcie zysków tego rodzaju stanowi ważną bądź główną część ich działalności gospodarczej” (*Definicja wzorcowa OECD*, §32).

157. „Inwestor bezpośredni odnosi również zyski i ponosi straty wynikające ze sprzedaży przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania; ponownej wyceny wartości rynkowej przedsiębiorstwa w związku z nieprzewidzianym zużyciem moralnym, spadków i wzrostów na rynkach akcji, itp., kwot odpisanych z tytułu nieściągalnego zadłużenia należnego bezpośrednie-

mu inwestorowi; wyłączenia bez rekompensaty; szkód wojennych, itp. Tych elementów nie należy uwzględniać w dochodach z tytułu inwestycji bezpośrednich” (*Definicja wzorcowa OECD*, §34).<sup>17</sup>

### *iii) Wycena aktywów*

158. Aktywa i pasywa związane z inwestycjami bezpośrednimi należy wyceniać po cenach rynkowych obowiązujących w dniu, w którym dokonuje się zapisu. Występuje jednak wiele odstępstw od tej reguły. Do wyznaczenia wartości inwestycji bezpośrednich wykorzystuje się na ogół kwoty zapisane w zestawieniach bilansowych przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania (wartości księgowe). Jeżeli te wartości zamieszczone w zestawieniach bilansowych zapisuje się w oparciu o ceny rynkowe obowiązujące w dniu, dla którego sporządza się to zestawienie, takie wartości są na ogół zgodne z zasadą wyceny po cenach rynkowych. Jeżeli wartości zapisane w zestawieniu bilansowym opierają się na koszcie historycznym lub tymczasowej, a nie bieżącej rewaloryzacji, takie wartości księgowe nie są zgodne z tą zasadą (patrz: *IMF BPM5*, §467; patrz także: rozdział 5, sekcja 5.3.2.5: Ceny transferowe).

159. „Transakcji między przedsiębiorstwami filialnymi znajdujące się pod wspólnym zarządem nie można traktować jako transakcji rynkowych z uwagi na brak niezależności między stronami wymiany. To, czy transakcje zapisane w księgach tych przedsiębiorstw w istocie odzwierciedlają ceny rynkowe, można ocenić jedynie dla każdego poszczególnego przedsiębiorstwa. W takim zakresie, w jakim grupa powiązanych przedsiębiorstw chce, aby ich zyski były realistycznie rozdzielane pomiędzy poszczególne jednostki, praktyki księgowe muszą odzwierciedlać ceny rynkowe dla wszystkich zakupów i sprzedaży tych jednostek. W takiej sytuacji można rozsądnie przyjąć, że ceny stosowane dla celów księgowych, często określane mianem cen transferowych, nie są różne od cen rynkowych, bądź są im równoważne. Z drugiej strony, można oczekiwać, że ceny transferowe niemające bliskiego związku z cenami występują powszechnie w transakcjach między przedsiębiorstwami powiązаныmi, które prowadzą interesy ponad granicami krajowymi, albowiem rozbieżności w systemach podatkowych i regulacjach narzucanych przez poszczególne rządy są brane pod uwagę w decyzjach zarządu dotyczących optymalnej alokacji zysków między jednostkami. W takich warunkach nie można zakładać, że stosowany sposób wyceny w sposób właściwy odzwierciedla stosunki rynkowe (tj. stosunek dochodu do kapitału). Jeżeli zakłócenia tego rodzaju są znaczne, požądane jest z zasady zastąpienie wartości księgowych ich odpowiednikami opartymi na wycenie rynkowej” (*IMF BMP5*, §97). „Z uwagi na praktyczne trudności związane z zastępowaniem



wartości rzeczywistej transferu przypisaną lub hipotetyczną wartością rynkową, takie zastępowanie powinno stanowić wyjątek, a nie regułę” (*IMF BPM5*, §102).<sup>18</sup>

### Ramka 2.16. Metody wyceny aktywów/pasywów

#### Wycena aktywów/pasywów

IMF BPM5 oraz *Definicja wzorcowa OECD* zalecają stosowanie rynkowych cen aktywów obowiązujących w okresie FDI. Wiele krajów odchodzi od tego zalecenia i w roku 2001 dwie trzecie krajów członkowskich OECD stosowało wartości księgowe.\* Ponadto, w zależności od rodzaju wartości księgowej można uzyskać różne wyniki, przy czym te wartości księgowe mogą opierać się na jednej z poniższych metod:

- a) bieżącej ceny rynkowej,
- b) sprawiedliwej ceny rynkowej,
- c) tymczasowej ceny skorygowanej,
- d) kosztu historycznego,
- e) kosztu wymiany.

\* Szczegółowy opis metod rewaluacji pozycji FDI Stanów Zjednoczonych – patrz: „Wycena międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto Stanów Zjednoczonych” (*Valuation of the US net international investment position*) J. S. Lawson, *Survey of Current Business*, maj 1991.

Uwaga: (patrz „Podręcznik bilansu płatniczego MFW”, wydanie piąte, oraz *Wzorcowa definicja OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, wydanie trzecie).

#### iv) Reklasyfikacja inwestycji portfelowych jako FDI

160. Posiadanie przez nie-rezydenta mniej niż 10% udziałów lub praw głosu w przedsiębiorstwie zalicza się do inwestycji portfelowych. Inwestor niebędący rezydentem może nabyć dodatkowe udziały w spółce, w której ma już udziały nieprzekraczające 10%. Jeśli w rezultacie nabycia dodatkowych akcji udziały tego inwestora przekroczą 10%, zachodzi potrzeba odpowiedniej korekty statystyk dotyczących IIP. Statystyki dotyczące bilansu płatniczego powinny jedynie uwzględnić zakup dodatkowych akcji w ciągu okresu rejestracji. Natomiast w przypadku danych o IIP udziały posiadane uprzednio należy przeklasyfikować z inwestycji portfelowych na FDI (patrz także: omówienie standardowych składników bilansu płatniczego i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej w aneksie 2.3).

#### v) Geograficzna klasyfikacja FDI

161. Metoda stosowana przy ustalaniu geograficznej klasyfikacji FDI przychodzących i wychodzących odgrywa ważną rolę, zwłaszcza w dwustronnych porównaniach danych. Istnieją dwie metody, które kompilatorzy danych mogą zastosować do geograficznej alokacji

transakcji związanych z FDI przychodzącymi i wychodzącymi:

- *Reguła dłużnika/wierzyciela* przypisuje transakcje związane z FDI do kraju przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania lub kraju bezpośredniego inwestora, nawet jeśli kwoty są płacone na rzecz albo otrzymywane z innego kraju.
- *Reguła strony transakcji (transactor principle)* przypisuje transakcje związane z FDI do kraju, na rzecz którego fundusze są wypłacane, lub do kraju, z którego fundusze są otrzymywane, nawet jeżeli nie jest to kraj przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania ani inwestora bezpośredniego.

(patrz także: *IMF BPM5*, §482)

162. „Wszelką analizę krajową komplikują spółki holdingowe, kiedy to inwestycja ostatecznej spółki macierzystej<sup>19</sup> w kraju C jest wprowadzana przez inną spółkę zależną znajdującą się w kraju B. Dalej, długie łańcuchy kolejnych przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania można analizować na różne sposoby w zależności od poziomu, który uznaje się za inwestora bezpośredniego. Wymagana jest zatem informacja o:

- a) transakcjach według ostatecznego kraju-gospodarza/ostatecznego kraju-inwestora,
- b) transakcjach według bezpośredniego kraju-gospodarza/bezpośredniego kraju-inwestora.

163. „W przypadku inwestycji wychodzących, w systemie kraju bezpośredniego gospodarza/inwestora zwraca się uwagę jedynie na kraj pochodzenia spółek zależnych, spółek stowarzyszonych i oddziałów stanowiących bezpośrednią własność inwestora. W przypadku inwestycji przychodzących, uwaga skupia się na kraju pochodzenia bezpośredniego właściciela krajowych przedsiębiorstw. W tym podejściu skonsolidowane zyski i skonsolidowane aktywa netto obejmują przedsiębiorstwo będące bezpośrednią własnością inwestora (*directly owned enterprise*) oraz wszystkie spółki zależne i spółki stowarzyszone tego przedsiębiorstwa znajdujące się na terenie jego kraju oraz w innych krajach, przy czym w przypadku inwestycji wychodzących wszystkie przypisuje się do kraju pochodzenia przedsiębiorstwa stanowiącego bezpośrednią własność inwestora, a do kraju przedsiębiorstwa będącego właścicielem bezpośrednim w przypadku inwestycji przychodzących” (*Definicja wzorcowa OECD*, §41).

164. „Choć w przypadku wychodzących inwestycji bezpośrednich możliwe jest w niektórych sytuacjach skompilowanie zysków oraz aktywów netto w oparciu o oba kryteria, niejednokrotnie jest bardzo trudno uzyskać dane na temat przepływów wychodzących inwestycji bezpośrednich według kraju ostatecznego gospodarza; fundusze otrzymywane przez kraj ostatecznego gospodarza mogą nie wykazywać związku z przepływami wychodzących inwestycji bezpośrednich ostatecznej spółki macierzystej” (*Definicja wzorcowa OECD*, §42).

165. „W przypadku przychodzących inwestycji bezpośrednich możliwe jest oszacowanie zysków oraz aktywów netto według kraju bezpośredniego inwestora i ich powtórna analiza według kraju ostatecznej kontroli. Część zysków oraz aktywów netto przypisywana ostatecznej spółce macierzystej nie jest na ogół znana. Jest tak, ponieważ kraj-gospodarz nie zna udziałów procentowych w poszczególnych spółkach pośredniczących między-krajem gospodarzem a krajem ostatecznej spółki macierzystej” (*Definicja wzorcowa OECD*, §43).

### Ramka 2.17. Klasyfikacja geograficzna

#### Podstawowe reguły:

1. Reguła dłużnika /wierzyciela przypisuje transakcje wynikające ze zmiany roszczeń kraju kompilującego dane do kraju lub miejsca stałego pobytu zagranicznego dłużnika; a transakcje wynikające ze zmiany zobowiązań kraju kompilującego dane do kraju stałego pobytu zagranicznego wierzyciela, nawet jeśli kwoty są otrzymywane przez inny kraj lub z innego kraju.
2. Reguła strony transakcji przypisuje transakcje wynikające ze zmiany roszczeń i zobowiązań kraju kompilującego dane do kraju stałego pobytu zagranicznej strony transakcji, nawet jeśli nie jest to kraj stałego pobytu przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania ani bezpośredniego inwestora.

W podręcznikach międzynarodowych nie określa się, którą metodę należy stosować do geograficznej alokacji danych o transakcjach związanych z FDI. BPM5 pozwala na alokację transakcji przy wykorzystaniu dowolnej reguły. Zaleca jednakowoż alokację danych o pozycjach przy zastosowaniu reguły dłużnika/wierzyciela.

#### Identyfikacja kraju

1. „Przepływy inwestycji bezpośrednich ogółem należy kompilować jedynie w odniesieniu do kraju bezpośredniego gospodarza lub inwestora” (*Definicja wzorcowa OECD*, §46).
2. „Wielkość aktywów netto na inwestycje bezpośrednie należy kompilować według kraju bezpośredniego gospodarza lub inwestora i według kraju ostatecznego -gospodarza lub kraju ostatecznej kontroli” (*Definicja wzorcowa OECD*, §45).
3. „Zyski z wychodzących i napływających inwestycji bezpośrednich należy kompilować według kraju bezpośredniego gospodarza lub inwestora” (*Definicja wzorcowa OECD*, §47).

*Uwaga: (Patrz: Podręcznik bilansu płatniczego MFW, wydanie piąte, oraz Wzorcową definicję OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich, wydanie trzecie).*

166. Zgodnie ze standardami międzynarodowymi:

- „Przepływy inwestycji bezpośrednich ogółem należy kompilować jedynie według kraju bezpośredniego gospodarza czy inwestora.<sup>20</sup> Wszelkie dane odnoszące się do kraju ostatecznego gospodarza czy kraju ostatecznej kontroli będą miały sztuczny charakter.<sup>21</sup> Zmiany wielkości wychodzących inwestycji bezpośrednich będą jednakowoż stanowić pewną wskazówkę co do przepływów inwestycji do krajów ostatecznych gospodarzy” (*Definicja wzorcowa OECD*, §46).
- „Wielkość aktywów netto na inwestycje bezpośrednie należy kompilować według kraju bezpośredniego gospodarza lub inwestora i według kraju ostatecznego gospodarza lub

kraju ostatecznej kontroli” (*Definicja wzorcowa OECD*, §45).

- Zyski z wychodzących i przychodzących inwestycji bezpośrednich należy kompilować według kraju bezpośredniego gospodarza lub inwestora. W sytuacji idealnej, zyski z wychodzących FDI należałoby również rejestrować według kraju ostatecznego gospodarza. Pozwoliłoby to krajom inwestującym na przeanalizowanie źródeł zysków z inwestycji zagranicznych. Jednakże w praktyce rejestrowanie zysków według kraju ostatecznego gospodarza byłoby właściwsze dla danych operacyjnych na temat spółek zależnych w przypadku krajów, które zbierają takie dane” (*Definicja wzorcowa OECD*, §47).

(Patrz także: rozdział 3 niniejszego *Podręcznika*).

### Ramka 2.18. Klasyfikacja według działów gospodarki

- a) OECD zaleca, aby w miarę możliwości przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania analizować tak z punktu widzenia jego działalności w poszczególnym dziale gospodarki kraju-gospodarza, jak z punktu widzenia działu gospodarki bezpośredniego inwestora tego przedsiębiorstwa. Zalecenie to stosuje się zarówno do wychodzących, jak i przychodzących inwestycji. Ponadto, OECD zaleca, aby przez działalność ekonomiczną rozumieć główną działalność inwestora bezpośredniego i wszystkich jego spółek zależnych i spółek z nim powiązanych w kraju stałego pobytu inwestora.
- b) Klasyfikacja według działu gospodarki powinna opierać się co najmniej na głównych kategoriach *Standardowej Klasyfikacji Działalności Ekonomicznej Organizacji Narodów Zjednoczonych (United Nations International Standard Industrial Classification of All Economic Activity)* dla celów związanych z publikacją statystyk dotyczących FDI. Są to: 1) Rolnictwo i rybołówstwo, 2) Górnictwo i kopalnictwo, 3) przetwórstwo przemysłowe, 4) Energia elektryczna, gaz i woda, 5) Budownictwo, 6) Handel i naprawy, 7) Hotele i restauracje, 8) Transport i komunikacja, 9) Pośrednictwo finansowe, 10) Obsługa nieruchomości i firm oraz 11) Pozostałe usługi.

(*Definicja wzorcowa OECD*, §50)

1. Patrz także: aneks 2.4 do niniejszego rozdziału oraz tabele 3.1 i 3.2 w rozdziale 3.

*Uwaga:* (Patrz: *Podręcznik bilansu płatniczego MFW*, wydanie piąte, oraz *Wzorcowa definicja OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, wydanie trzecie).

#### vi) Klasyfikacja FDI według działów gospodarki

167. Klasyfikacja międzynarodowych transakcji finansowych według działalności gospodarczej nie wchodzi w skład zaleceń ogólnych w zakresie statystyk bilansu płatniczego. Z drugiej strony, jest to zalecenie *Definicji wzorcowej OECD* w zakresie statystyk dotyczących FDI, powszechne jest bowiem zainteresowanie informacją analityczną tego rodzaju w odniesieniu tak do przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania, jak do inwestora bezpośrednio.<sup>22</sup>

168. Podział według działu gospodarki opracowuje się zazwyczaj w oparciu o wielkości zagregowane, głównie z uwagi na troskę o poufność. Ponadto, klasyfikacja przedsiębiorstw może być niekiedy trudna, zważywszy na to, iż większość przedsiębiorstw bezpośredniego in-

westowania to przedsiębiorstwa dysponujące osobowością prawną, zaangażowane w szereg działalności, w przeciwieństwie do pojedynczej placówki prowadzącej jeden konkretny rodzaj działalności. Inwestor może realizować swoje inwestycje zagraniczne za pośrednictwem pojedynczej spółki zależnej powołanej w tym właśnie celu lub za pośrednictwem miejscowych spółek zależnych, z których każda specjalizuje się w innym sektorze działalności (patrz także: omówienie jednostek statystycznych w rozdziale 3, sekcja 3.3.7). Wyniki klasyfikacji przy zastosowaniu różnych struktur będą różne, jeśli zabraknie dodatkowych wytycznych. „OECD zaleca, aby przez działalność ekonomiczną rozumieć główną działalność inwestora bezpośredniego i wszystkich jego spółek zależnych i spółek stowarzyszonych w kraju stałego pobytu. Pozwoli to uniknąć zakłóceń wynikających z odmiennych rozwiązań organizacyjnych” (*Definicja wzorcowa OECD*, §50).

169. Kolejny problem, który może być źródłem rozbieżności, to rodzaj bazy porównawczej wykorzystywanej do identyfikacji działalności ekonomicznej przedsiębiorstwa, czy działalność ekonomiczna przedsiębiorstwa na terenie kraju-gospodarza lub działalność inwestora bezpośredniego w rodzimym kraju. W zależności od metody, uzyskiwane rezultaty będą różne. OECD zaleca, aby w miarę możliwości stosować obie miary, co umożliwi dwustronne porównania.

### **2.5.2. Dalsze prace metodologiczne**

170. Nie ma obecnie ogólnych i porównywalnych opracowań danych według rodzaju inwestycji, a wyróżnia się trzy takie rodzaje:

- a) międzynarodowe połączenia i przejęcia (M&A)
- b) inwestycje od podstaw (stworzenie zupełnie nowej firmy od zera - greenfield)
- c) zmiany wydajności produkcyjnej (tj. rozszerzenie lub zwiększenie istniejących możliwości danego przedsiębiorstwa).

171. Statystyki bilansu płatniczego nie wymagają tych dodatkowych podziałów. Nie uwzględnia się ich również w zaleceniach *Definicji wzorcowej OECD* w zakresie sporządzania statystyk dotyczących FDI. Niemniej jednak można te podziały w użyteczny sposób rozwinąć w ramach statystyk dotyczących FDI. Należy pamiętać, że statystyki dotyczące FDI wykorzystują pojęcia i definicje bilansu płatniczego, a także zalecenia w zakresie rejestracji inwestycji tego rodzaju. Statystyki dotyczące FDI są jednak bardziej szczegółowe (na przykład, w przypadku statystyk bilansu płatniczego nie wymaga się klasyfikacji według działu gospodarki). W tym podejściu, statystyki na temat FDI można uzupełnić o dodatkowe infor-

macje, które wniosłyby wartościowy analityczny wkład do tych statystyk.

172. *Połączenia i przejęcia* odnoszą się do połączenia się dwóch lub większej liczby spółek należących, lub nie, do tego samego podmiotu prawnego dla realizacji celów strategicznych i finansowych. Spółki uczestniczące w tej operacji mogą pochodzić z różnych sektorów gospodarki. Powodzenie operacji M&A w znacznym stopniu zależy od tego, w jakim stopniu spółki i ich organizacje mogą być zintegrowane. Udziałowcy i zarządy tych spółek odgrywają kluczową rolę w pomyślnej realizacji M&A.

173. Niektóre prywatne banki danych zbierają o ogłaszają statystyki dotyczące M&A. Dane te sporządza się dla różnych celów, ale nie w ramach kompilacji statystyk dotyczących FDI. Nie spełniają więc standardów zalecanych do sporządzania statystyk na temat FDI. Różnice stosowanych metod nie pozwalają na ich włączenie do statystyk FDI i ich analizę jako części tych statystyk. Wszelkie dalsze dyskusje w tym dokumencie na temat podziału statystyk FDI na M&A i inwestycji od podstaw byłyby przedwczesne.

174. Grupa Robocza OECD ds. Statystyk Inwestycji Międzynarodowych rozpoczęła analizę wykonalności kompilacji statystyk według rodzaju FDI. Analiza ta skupiła się najpierw na zbieraniu danych dotyczących M&A. Obecnie bardzo niewiele krajów członkowskich OECD kompiluje dane o M&A zgodnie ze standardami międzynarodowymi stosowanymi do kompilacji statystyk na temat FDI. Zadanie to ma na celu nie tylko włączenie zbierania tych danych do statystyk dotyczących FDI, lecz również sprawdzenie harmonizacji zapisu statystycznego takich transakcji (zwłaszcza operacji, które nie mają postaci płatności gotówkowych). Wyniki tej pracy zostaną włączone do „Praktycznego przewodnika OECD po statystyce” (*OECD Practical Guide to Statistics*). Opracowanie dodatkowych wskaźników i ich znaczenie dla globalizacji będą przedmiotem późniejszych ustaleń, w zależności od wyników analizy wykonalności.

175. Ta Grupa Robocza OECD przygotowuje także sprawozdanie dotyczące jednostek specjalnego przeznaczenia (SPE) oraz przedsiębiorstw zagranicznych (*off-shore*) [patrz także: podsekcja 2.5.1.1. iii) Przypadki szczególne].

## Przypisy

1. Patrz także „Zagraniczne inwestycje bezpośrednie na rzecz rozwoju – maksymalizacja zysku, minimalizacja kosztów” (*Foreign Direct Investment for Development – Maximising Benefits, Minimising Costs*), rozdział 4, OECD, 2002, oraz następujące wewnętrzne dokumenty robocze autorstwa Lionela Fontagné:
  - „Związki między zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi a handlem międzynarodowym” (*The Links between Foreign Direct Investment and International Trade*; 1995),

- „Związki między zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi a handlem: materiały empiryczne dotyczące gospodarek amerykańskiej i francuskiej” (*The Links between Foreign Direct Investment and Trade: Empirical Evidence for US and French Industries*; 1996),
  - „Konkurencja w handlu i zagraniczne inwestycje bezpośrednie: nowe spojrzenie” (*Trade Competition and Foreign Direct Investment: A New Assessment*; 1998),
  - „Związki między inwestycjami bezpośrednimi a handlem: efekty krótko- i długoterminowe” (*Links between Direct Investment and Trade: Short and Long-term Effects*; 1999).
2. Trzecia kategoria, „wskaźniki eksperymentalne”, została zdefiniowana w rozdziale 1. Tej kategorii wskaźników nie uwzględnia się wśród wskaźników FDI, ponieważ prace nad nimi trwają i są wciąż jeszcze na bardzo wczesnym etapie.
  3. Chociaż o konkurencyjności i atrakcyjności nie można wnioskować na podstawie czysto statystycznej informacji o działalności związanej z FDI, te statystyki mogą stanowić pierwsze elementy dotyczące konkurencyjności i atrakcyjności rynków lub specjalnych sektorów gospodarki.
  4. Przepływy FDI odnoszą się do przepływów finansowych związanych z FDI oraz przepływów dochodu z FDI. W niniejszym dokumencie, wyrażenia przepływy finansowe i transakcje finansowe są stosowane zamiennie.
  5. Patrz: aneks 2.5, ramka 1.
  6. „Transakcje aktywami i pasywami finansowymi wynikające z dostarczenia, bądź otrzymania, zagranicznej inwestycji bezpośredniej, należy zapisywać w odpowiednich kategoriach wymienionych wyżej ..., udziały i akcje, pożyczki i inne rachunki należne/podlegające zapłacie. Jednakże kwoty zagranicznych inwestycji bezpośrednich zawarte w każdej z tych kategorii należy także zapisać osobno jako *memorandum item*.
  7. Omówienie rachunków finansowych: patrz także BPM5, §313-316.
  8. Patrz także „Przewodnik po skoordynowanym badaniu inwestycji portfelowych” (*Co-ordinated Portfolio Investment Survey Guide*), MFW 2002, wydanie drugie.
  9. Patrz także „Przewodnik po skoordynowanym badaniu inwestycji portfelowych” (*Co-ordinated Portfolio Investment Survey Guide*), MFW 2002, wydanie drugie.
  10. Patrz także: „Kodeks przepływów kapitałowych OECD” (*The OECD Code of Capital Movements*), który przedstawia dalszy podział tej kategorii resztowej.
  11. Mimo tego porozumienia co do zasady podstawowej, występują trudności i różnice w interpretacji zaleceń SNA93 i BPM5. Oczekuje się, że Grupa Robocza ds. Rachunków Narodowych (*Inter-secretariat Working Group on National Accounts*; ISWGNA) przedstawi wyjaśnienia w zakresie interpretacji reguły memoriałowej. Patrz także „Dochód z obligacji: podejście SNA 1993”, marzec 2002, Lucie Laliberté (MFW).
  12. Patrz: dokumentacja metodologiczna przytoczona we wprowadzeniu do niniejszego rozdziału.
  13. Bardziej szczegółowe omówienie i przykłady – patrz: Definicja wzorcowa OECD, aneks 3, „Jednostki specjalnego przeznaczenia”. Patrz również IMF BPM5, §365 oraz *BOP Textbook*, §542, oraz „Zalecane podejście do wybranych transakcji związanych z inwestycjami bezpośrednimi” (*Recommended Treatment of Selected Direct Investment Transactions*), MFW, 2002.
  14. Patrz: Zalecane podejście do wybranych transakcji związanych z inwestycjami bezpośrednimi” (*Recommended Treatment of Selected Direct Investment Transactions*), MFW, 2002.

15. W zestawieniu międzynarodowej pozycji inwestycyjnej, FDI w gospodarce raportującej (przychodzące inwestycje bezpośrednie) zalicza się do pasywów, natomiast FDI za granicą (wychodzące inwestycje bezpośrednie) zalicza się do aktywów.
16. Alternatywną metodą pomiaru zysków jest „pojęcie globalne” (*all-inclusive concept*), zgodnie z którą dochodem jest każda kwota, jaka pozostaje po tym, jak dopuści się wszelkie pozycje (w tym zyski i straty kapitałowe) powodujące spadki lub wzrosty udziałów akcjonariuszy lub inwestorów. Metoda ta, choć niezalecana przez standardy międzynarodowe, jest wykorzystywana do pomiaru zysków przez znaczącą liczbę przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego.
17. Patrz także IMF BPM5, §285 i §286.
18. Więcej informacji o „cenach transferowych” - patrz także IMF BPM5, rozdział V, oraz *BOP Compilation Guide*, rozdział 11, oraz rozdział 5, sekcja 5.3.2.5.
19. W niniejszym rozdziale „ostateczna spółka macierzysta” odpowiada „spółce macierzystej sprawującej kontrolę ostateczną” lub „jednostce kontroli ostatecznej” zdefiniowanej w rozdziale 3 (ramka 3.7).
20. Baza rejestracji stosowana we wspólnym kwestionariuszu OECD i Eurostatu służącym zbieraniu informacji o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich.
21. Jeśli jednak chodzi o dane dotyczące działalności przedsiębiorstw międzynarodowych omawiane w rozdziale 3, większość krajów członkowskich OECD jest zdolnych dostarczyć dane według kraju pochodzenia przedsiębiorstwa kontroli ostatecznej w przypadku inwestycji przychodzących.
22. Baza danych OECD dotycząca statystyk FDI zawiera klasyfikację głównych składników i pod-składników FDI według działu gospodarki dla inwestycji przychodzących i wychodzących.



## ANEKS 2.A1

### *Przypadki graniczne, które należy wykluczyć z FDI dla celów statystycznych (Definicja wzorcowa OECD, §11)*

176. Niektóre przypadki transakcji międzynarodowych mogą w globalnej perspektywie sprawiać wrażenie, że zaliczają się do inwestycji bezpośrednich, nawet jeśli nie spełniają stosownych kryteriów. W *Definicji wzorcowej* przytacza się następujące przykłady:

- a) Dane przedsiębiorstwo podejmuje się zbudowania dla klienta zagranicznego, zazwyczaj rządu, kompletnego zakładu wytwórczego, dostarczenia technicznej know-how i zarządzania tym zakładem przez szereg lat, ale bez ciągłej obecności zarządu na miejscu i przy braku spełnienia innych kryteriów dla przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania. Ma pełną kontrolę nad codziennymi operacjami i otrzymuje wynagrodzenie dla zarządu, wypłacane w gotówce lub w dobrach wytwarzanych przez zakład. Ale przedsiębiorstwo to nie posiada udziału w kapitale akcyjnym zakładu i świadczy usługi transgraniczne.
- b) Dane przedsiębiorstwo podpisało kontrakt długoterminowy ze spółką zagraniczną, zapewnia jej techniczną know-how, ma znaczny wpływ na jakość i wielkość produkcji. To przedsiębiorstwo może udzielać spółce zagranicznej pożyczki, a niekiedy uczestniczyć w zarządzaniu. Nie posiada jednak udziału w kapitale akcyjnym. Jest to również przypadek świadczenia usług transgranicznych.
- c) Niektóre kraje-gospodarze zawarły umowy z szeregiem spółek zagranicznych, którym kraj-gospodarz zapewnia przestrzeń (*facility accommodation*), energię elektryczną, zakwaterowanie dla personelu, administrację i pracowników. Przedsiębiorstwo zagraniczne zapewnia wszelkie maszyny produkcyjne, instalacje i wyposażenie dla budynków oraz materiały produkcyjne, a także odpowiada za wstępne szkolenie pracowników. Następnie przedsiębiorstwo zagraniczne wypłaca uzgodnioną stawkę za pracę na akord za każdy wytworzony przedmiot. Kiedy maszyny produkcyjne, instalacja i wyposażenie pozostają własnością przedsiębiorstwa zagranicznego, z technicznego punktu widzenia mamy do czynienia z oddziałem w ramach inwestycji bezpośredniej, ale zyski tego oddziału są równe zero. Jeśli maszyny stają się własnością kraju gospodarza, nie zachodzi stosunek bezpośredniego inwestowania.
- d) Niektóre profesjonalne firmy funkcjonują na podobnej zasadzie co przedsiębiorstwa międzynarodowe, ale nie posiadają wzajemnych udziałów w swoim kapitale akcyjnym. Dla

przykładu, niestowarzyszone (w sensie kapitałowym) spółki księgowe czy doradcze mogą prowadzić działalność na skalę globalną pod jedną nazwą, przekazywać sobie wzajemnie partnerów biznesowych i uzyskiwać w zamian wynagrodzenie, dzielić koszty (lub obiekty) w przypadku szkoleń czy reklamy i mogą posiadać radę nadzorczą planującą strategię biznesową całej grupy. Nie jest to jednak inwestycja bezpośrednia i byłoby bardzo trudne, lub wręcz niemożliwe, uznać ją za taką, choć posiada wiele cech inwestycji bezpośredniej.

- e) Inne przypadki mogą dotyczyć sprzedaży za granicą bądź zagranicznych biur reprezentacyjnych, a także zagranicznych stacji, biur sprzedaży biletów, terminali lub obiektów portowych krajowych linii lotniczych bądź operatorów statków. Takie biura czy działania zalicza się do inwestycji bezpośrednich wówczas, jeżeli spełniają wymogi stałego pobytu oraz przyporządkowania produkcji do gospodarki.

177. Kodeks Liberalizacji przepływów Kapitałowych OECD uznaje kredyt udzielony przez nie-rezydenta przedsiębiorstwu krajowemu (niekoniecznie kwalifikowany jako pożyczka międzyzakładowa) o pięcioletnim bądź dłuższym okresie spłacania za FDI przy dodatkowych innych warunkach. Takich transakcji nie należy uwzględniać w statystykach dot. FDI.

## ANEKS 2.A2

### Źródła danych na temat FDI

(Źródło: Przewodnik MFW po bilansie płatniczym)

Tablica 2.A2.1. Źródła informacji o inwestycjach bezpośrednich

Zalety	Wady
<i>System sprawozdawczości transakcji międzynarodowych (ITRS)</i>	
<p>Znaczna część wymaganych informacji daje się łatwo uzyskać z zapisów bankowych.</p> <p>Wykorzystanie ITRS pozwala uniknąć kosztów rozwijania alternatywnych metod zbierania przez kraje, które już teraz korzystają z tej metody do kompilacji statystyk bilansu płatniczego</p>	<p>W ogólności, pomiar obejmuje jedynie transakcje gotówkowe. Inwestycje bezpośrednie wiążą się niejednokrotnie z transakcjami bezgotówkowymi, takimi jak zyski reinwestowane: kapitał dostarczany w postaci maszyn, itp.; oraz pożyczki międzyfirmowe. Właściwy pomiar tych transakcji będzie wymagać uzupełniających zbiorów.</p> <p>Pojęcie inwestycji bezpośredniej (a co za tym idzie odpowiednie potraktowanie poszczególnych transakcji) trudno jest wyjaśnić w uogólnionym formularzu bankowym dotyczącym wymiany zagranicznej. W efekcie, często występują problemy z klasyfikacją. Poziomą szczegółowością, jaki można uzyskać na temat inwestycji bezpośredniej, jest niejednokrotnie dość ograniczony.</p> <p>ITRS może nie zawierać informacji o poziomach inwestycji.</p> <p>Transakcje w krajowej walucie lub transakcje zawierane poprzez banki nie będące rezydentami trudno jest mierzyć, choć te trudności można przezwyciężyć, opracowując solidne procedury zbierania danych.</p>
<i>Badania przedsiębiorstw (enterprise surveys; ES)</i>	
<p>ES zapewniają pełny zapis transakcji związanych z inwestycjami bezpośrednimi i wielkościami inwestycji dla każdego badanego przedsiębiorstwa.</p> <p>Informację o innej działalności ekonomicznej związanej z inwestycjami bezpośrednimi można łatwo zgromadzić dla celów analitycznych lub związanych z kontrolą jakości.</p> <p>ES stanowią najlepszą sposobność wyjaśnienia dostawcom danych pojęcie inwestycji bezpośredniej i sposób potraktowania poszczególnych transakcji.</p>	<p>Utrzymanie obszernej listy przedsiębiorstw prowadzących transakcje związane z inwestycjami bezpośrednimi może być trudne.</p> <p>Kraje, które zazwyczaj nie wykorzystują badań przedsiębiorstw do pomiaru bilansu płatniczego, poniosą koszt opracowania i realizacji specjalnych badań dotyczących inwestycji bezpośrednich.</p>
<i>Informacja inwestycjach zatwierdzonych</i>	
<p>Taka informacja jest łatwo dostępna jako efekt uboczny postępowania zatwierdzającego.</p>	<p>Postępowanie zatwierdzające rzadko prowadzi się zgodnie z wymogami dotyczącymi bilansu płatniczego.</p>

### Tablica 2.A2.1. Źródła informacji o inwestycjach bezpośrednich

go. A zatem, zakres informacji dostępnych do wykorzystania przy kompilacji statystyk bilansu płatniczego jest ograniczony.

Między zatwierdzeniem inwestycji a jej faktyczną realizacją mogą występować znaczące przerwy, a także możliwe są sytuacje, kiedy zatwierdzona inwestycja nie zostanie nigdy zrealizowana.

#### *Informacja o inwestycjach zatwierdzonych*

Informacje o zyskach (w tym o zyskach reinwestowanych) i o wycofaniach mogą być niedostępne.

Informacja o transakcjach niekapitałowych, na przykład, o pożyczkach udzielanych przez inwestora bezpośredniego i rachunkach międzyfirmowych, jest w ogólności ograniczona.

Informacja o wielkościach inwestycji wycenianych po cenach rynkowych jest zazwyczaj niedostępna.

Postępowanie zatwierdzające może odnosić się jedynie do inwestycji w konkretne działy gospodarki lub inwestycji przekraczających pewien próg.

W ogólności, postępowanie zatwierdzające dotyczy jedynie inwestycji bezpośrednich w gospodarce raportującej, a nie inwestycji bezpośrednich zagranicą.

## ANEKS 2.A3

### *Standardowe komponenty zagranicznych inwestycji bezpośrednich (IMF BPM5)*

Tablica 2.A3.1. **Bilans płatniczy**

	Kredyt	Zadłużenie
<b>Dochód z inwestycji bezpośrednich</b> (IMF BPM5, s. 44)		
Dochód z tytułu udziału w przedsiębiorstwie FDI		
Dywidendy i wypłacone zyski oddziałów		
Zyski reinwestowane i niewypłacone zyski oddziałów		
Dochód od wierzytelności (odsetki)		
<b>Przepływy finansowe związane z inwestycjami bezpośrednimi</b> (IMF BPM5, s. 44-45)	Kredyt	Zadłużenie
<i>Za granicą</i>		
Kapitał własny		
Roszczenia wobec przedsiębiorstw filialnych		
Zobowiązania wobec przedsiębiorstw filialnych		
Zyski reinwestowane		
Pozostały kapitał		
Roszczenia wobec przedsiębiorstw filialnych		
Zobowiązania wobec przedsiębiorstw filialnych		
<i>W gospodarce raportującej</i>		
Kapitał własny		
Roszczenia wobec inwestorów bezpośrednich		
Zobowiązania wobec inwestorów bezpośrednich		
Zyski reinwestowane		
Pozostały kapitał		
Roszczenia wobec inwestorów bezpośrednich		
Zobowiązania wobec inwestorów bezpośrednich		

Tablica 2.A3.2. **Międzynarodowa pozycja inwestycyjna**  
(IMF BPM5, ss. 108-110)

	Zmiany pozycji odzwierciedlające					Stan na koniec roku
	Stan na początku roku	Transakcje	Zmiany cen	Zmiany kursów wymiany	Inne korekty	
<b>Aktywa</b>						
<i>Inwestycje bezpośrednie za granicą*</i>						
Kapitał własny i zyski reinwestowane						
Roszczenia wobec przedsiębiorstw filialnych						
Zobowiązania wobec przedsiębiorstw filialnych						
Pozostały kapitał						
Roszczenia wobec przedsiębiorstw filialnych						
Zobowiązania wobec przedsiębiorstw filialnych						
<b>Pasywa</b>						
<i>Inwestycje bezpośrednie w gospodarce raportującej</i>						
Kapitał własny i zyski reinwestowane						
Roszczenia wobec inwestorów bezpośrednich						
Zobowiązania wobec inwestorów bezpośrednich						
Pozostały kapitał						
Roszczenia wobec inwestorów bezpośrednich						
Zobowiązania wobec inwestorów bezpośrednich						

\* Ponieważ inwestycje bezpośrednie klasyfikuje się w pierwszym rzędzie w oparciu o kierunek – inwestycje za granicą w kategorii Aktywa, a inwestycje w gospodarce raportującej w kategorii Pasywa – podział roszczeń/zobowiązań przedstawia się dla każdej z tych kategorii, choć te pod-pozycje nie podpadają ściśle pod ogólne kategorie Aktywów i Pasywów.

## ANEKS 2.A4

### *Kody ISIC/NACE wykorzystywane w kwestionariuszu pomiaru działalności OECD i Eurostatu*

**Tablica 2.A4.1. Kody ISIC/NACE wykorzystywane w kwestionariuszu pomiaru  
działalności OECD i Eurostatu**

	ISIC rewizja 3	NACE rewizja 1	OECD/Eurostat
ROLNICTWO I RYBOŁÓWSTWO	Sekcje A i B	Sekcje A i B	0595
GÓRNICTWO I KOPALNICTWO	Sekcja C	Sekcja C	1495
<i>w tym:</i> Wydobycie ropy i gazu	Dział 11	Dział 11	1100
PRZETWÓRSTWO	Sekcja D	Sekcja D	3995
<i>w tym:</i> Produkty żywnościowe, napoje i tytoń	Działy 15, 16	Pod-sekcja DA	1605
Tekstylna i odzież	Działy 17, 18	Pod-sekcja DB	1805
Produkty drewniane, publikowanie i drukowanie	Działy 20, 21, 22	Pod-sekcje DD i DE	2205
<b>Tekstylna i działalność związana z przetwórstwem drewna ogółem*</b>			<b>2295</b>
<i>obróbki</i> Produkty rafinacji ropy naftowej i inne	Dział 23	Dział 23	2300
Chemikalia i produkty chemiczne	Dział 24	Dział 24	2400
Produkty gumowe i plastikowe	Dział 25	Dział 25	2500
<b>Produkty ropopochodne, chemiczne, gumowe i plastikowe ogółem*</b>			<b>2595</b>
Produkty metalowe	Działy 27, 28	Pod-sekcja DJ	2805
Produkty mechaniczne	Dział 29	Dział 29	2900
<b>Produkty metalowe i mechaniczne ogółem*</b>			<b>2995</b>
Urządzenia biurowe i komputery	Dział 30	Dział 30	3000
Sprzęt radiowy, telewizyjny i komunikacyjny	Dział 32	Dział 32	3200
<b>Urządzenia, komputery, sprzęt radiowo-telewizyjny i komunikacyjny ogółem*</b>			<b>3295</b>
Pojazdy silnikowe	Dział 34	Dział 34	3400
Pozostały sprzęt transportowy	Dział 35	Dział 35	3500
<b>Pojazdy silnikowe i pozostały sprzęt transportowy ogółem*</b>			<b>3595</b>
ENERGIA ELEKTRYCZNA, GAZ I WODA	Sekcja E	Sekcja E	4195
BUDOWNICTWO	Sekcja F	Sekcja F	4500
HANDEL I NAPRAWY	Sekcja G	Sekcja G	5295
HOTELE I RESTAURACJE	Sekcja H	Sekcja H	5500
TRANSPORT I KOMUNIKACJA	Sekcja I	Sekcja I	6495
<i>w tym:</i> Transport naziemny	Dział 60	Dział 60	6000
Transport morski i przybrzeżny transport wodny	Grupa 611	Grupa 61.1	6110
Transport powietrzny	Dział 62	Dział 62	6200
<b>Transport lądowy, morski i powietrzny ogółem*</b>			<b>6295</b>
Telekomunikacja	Grupa 642	Grupa 64.2	6420
POŚREDNICTWO FINANSOWE	Sekcja J	Sekcja J	6895
<i>w tym:</i> Pośrednictwo pieniężne	Grupa 651	Grupa 65.1	6510
Pozostałe pośrednictwo finansowe	Grupa 659	Grupa 65.2	6520
<i>w tym:</i> Finansowe spółki holdingowe	Część klasy 6599	Część klasy 65.23	6524
Ubezpieczenia i działania pomocnicze	Dział 66 i grupa 672	Dział 66 i grupa 67.2	6730

Tablica 2.A4.1. Kody ISIC/NACE wykorzystywane w kwestionariuszu pomiaru działalności OECD i Eurostatu

	ISIC rewizja 3	NACE rewizja 1	OECD/Eurostat
<b>Pośrednictwo finansowe i ubezpieczenia ogółem*</b>			<b>6795</b>
<b>OBSŁUGA NIERUCHOMOŚCI I FIRM</b>	Sekcja K	Sekcja K	7395
Obsługa nieruchomości	Dział 70	Dział 70	7000
Obsługa informatyczna	Dział 72	Dział 72	7200
Badania i rozwój	Dział 73	Dział 73	7300
Pozostała obsługa firm	Dział 74	Dział 74	7400
<i>w tym:</i> Doradztwo biznesowe i menadżerskie	Grupa 741	Grupa 74.1	7410
<i>w tym:</i> Menedżerskie spółki holdingowe	Część klasy 7414	Część klasy 74.15	7415
Reklama	Grupa 743	Grupa 74.4	7440
<b>POZOSTAŁE USŁUGI</b>	Sekcje L, M, N, O ,	Sekcje L, M, N, O ,	9995
	P, Q	P, Q	
<b>NIEZAKLASYFIKOWANE</b>			9996
<b>SUMA CZĘŚCIOWA</b>			9997
<b>PRYWATNE NABYCIE I ZBYCIE NIERUCHOMOŚCI</b>			9998
<b>OGÓŁEM</b>			9999

\* Klasyfikacja OECD-Eurostatu



## ANEKS 2.A5

### *Indeks koncentracji Herfindahla*

#### Ramka 2.A5.1 Indeks koncentracji Herfindahla

Jednym ze sposobów pomiaru koncentracji inwestycji międzynarodowych, w terminach przepływów lub wielkości, jest posłużenie się indeksem Herfindahla. Jest on łatwy w opracowaniu i posiada tę zaletę, że informacja potrzebna do jego obliczenia jest w większości przypadków dostępna. Dla przykładu, aby porównać stopień geograficznej koncentracji wielkości zagranicznych inwestycji bezpośrednich według kraju kompilującego dane, należy zsumować udziały rynkowe FDI tego kraju w każdym z krajów (rynków), w którym kraj ten dokonał inwestycji. Mówiąc inaczej, indeks Herfindahla dla kraju A ( $H_A$ ) wynosi:

$$H_A = \left( \frac{FDI_1}{\sum_{i=1}^n FDI_i} \right)^2 + \left( \frac{FDI_2}{\sum_{i=1}^n FDI_i} \right)^2 + \dots + \left( \frac{FDI_n}{\sum_{i=1}^n FDI_i} \right)^2 = \sum_{i=1}^n \left( \frac{FDI_i}{\sum_{i=1}^n FDI_i} \right)^2,$$

gdzie:

$FDI_i$  = wartość zagranicznych inwestycji kraju A w kraju przeznaczenia i,

$\sum_{i=1}^n FDI_i$  = suma wartości zagranicznych inwestycji kraju A we wszystkich krajach i,

Jeżeli kraj inwestuje tę samą wartość, w terminach wielkości, w każdym z krajów, to jest, jeżeli  $FDI_1 = FDI_2 = \dots = FDI_n$ , wówczas wartość indeksu Herfindahla jest równa  $1/n$ .

Łatwo zauważyć, że im mniejsze są rynkowe udziały kraju A, tym bardziej nieistotne są ich wartości i możliwe do pominięcia w obliczeniach. Indeksy Herfindahla można obliczyć dla zmierzenia geograficznej koncentracji zagranicznych inwestycji bezpośrednich (przepływów i wielkości) dwóch lub większej liczby krajów, różnych sektorów danego kraju, różnych krajów w odniesieniu do danego sektora. Kraje bądź sektory o niskiej wartości indeksu Herfindahla są w mniejszym stopniu skoncentrowane, a tym samym w większym stopniu umiędzynarodowione. Te wskaźniki można skorygować tak, aby uwzględnić fizyczny dystans dzielący kraj inwestujące A i kraje i, w których A dokonuje swoich inwestycji. Im bardziej odległe są kraje i, w których inwestuje kraj A, tym większy stopień globalizacji.

## Działalność gospodarcza przedsiębiorstw międzynarodowych

### 3.1. Wprowadzenie

178. Istotnym aspektem postępującej globalizacji gospodarki światowej jest znacząca rola przedsiębiorstw międzynarodowych (MNE). Zrozumienie roli przedsiębiorstw międzynarodowych w gospodarce światowej wymaga dwóch szeroko określonych rodzajów danych. Dane pierwszego rodzaju, opisane szczegółowo w rozdziale 2, obejmują dane na temat *przepływów inwestycji bezpośrednich i pozycji z nimi związanych* (statystyki dotyczące FDI). Statystyki dotyczące FDI śledzą wartość transakcji zawartych między inwestorem bezpośrednim a przedsiębiorstwem, w którym inwestycja jest lokowana (jednostką zależną), a także wartość akcyjną ich inwestycji w tych jednostkach zależnych. Dane drugiego rodzaju, dotyczące *działalności przedsiębiorstw ponadnarodowych* (AMNE lub dane o działalności) omawiane w niniejszym rozdziale, dostarczają takich miar, jak obrót (sprzedaż), zatrudnienie i wartość dodana, które odzwierciedlają operacje MNE ogółem, niezależnie od tego, czy chodzi o operacje finansowane przez inwestora bezpośredniego, czy nie.

180. Statystyki dotyczące FDI wykorzystuje się powszechnie do pomiaru przepływów kapitału między inwestorami bezpośrednimi a ich jednostkami zależnymi, a także wpływów i wypłat dochodu. Jako miary przepływów finansowych związanych z inwestycjami bezpośrednimi, statystyki dotyczące FDI są integralnym składnikiem rachunków transakcji międzynarodowych, międzynarodowej pozycji inwestycyjnej (*international investment positions*) oraz dochodu narodowego i rachunków produkcji w gospodarce kraju inwestującego i gospodarce kraju-gospodarza (tj. dla którego sporządza się wskaźnik).

179. Niniejszy rozdział przedstawia wskaźniki globalizacji gospodarczej oparte na danych dotyczących AMNE, omawia zmienne, których zebrania wymagają wspomniane wskaźniki, i omawia zagadnienia pojęciowe oraz metodologiczne, które wiążą się z opracowywaniem i wykorzystywaniem tych wskaźników i zmiennych. Ten rozdział skupia się przede wszystkim na działaniach MNE, jakie mają miejsce w obrębie krajów (np. zatrudnieniu w zagranicznych

jednostkach zależnych w kraju kompilującym dane), ale daje także pewne zalecenia w zakresie działań tych przedsiębiorstw poza granicami tego kraju. W rozdziałach 4 i 5 rozważa się, odpowiednio, międzynarodowe transfery technologii i przepływy handlowe obejmujące MNE.

180. Statystyki dotyczące FDI wykorzystuje się powszechnie do pomiaru przepływu kapitału między inwestorami bezpośrednimi a ich jednostkami zależnymi, a także wpływów i wypłat z dochodu. Jako miary międzynarodowych pozycji i przepływów finansowych związanych z inwestycjami bezpośrednimi, statystyki dotyczące FDI stanowią integralny składnik rachunków transakcji międzynarodowych, stanu inwestycji międzynarodowych, a także rachunków dochodu i produktu narodowego krajów-inwestorów i krajów-gospodarzy (kompilujących dane).

181. Obejmując wyłącznie transakcje oraz pozycje między inwestorami bezpośrednimi i ich jednostkami zależnymi, statystyki dotyczące FDI nie uwzględniają funduszy z innych źródeł, na przykład, pożyczek od osób nieafiliowanych, które pomagają finansować operacje wykonywane przez spółki zależne. Statystyki dotyczące FDI obejmują transakcje i pozycje związane z inwestycjami bezpośrednimi wszystkich spółek zależnych, także w tych, w których inwestor bezpośredni nie sprawuje kontroli (czyli tych, w których inwestor posiada jedynie pewien wpływ, jako że jest w posiadaniu od 10% do 50% kapitału). Ponadto, ponieważ przepływy oraz pozycje FDI przypisuje się zazwyczaj krajowi kontroli bezpośredniej, a nie ostatecznej (w przypadku inwestycji przychodzących), i krajowi bezpośredniego, a nie ostatecznego przeznaczenia (w przypadku inwestycji wychodzących), te dane nie są w stanie zidentyfikować ani ostatecznego beneficjenta, ani ostatecznej lokalizacji działań spółek zależnych, zwłaszcza, jeśli chodzi o te spółki zależne, które są w posiadaniu pośrednim.

182. Dane na temat AMNE uwzględniają ogółem operacje spółek zależnych i spółek macierzystych. Jak pokażemy w dalszej części tego rozdziału, dane dotyczące AMNE należy kompilować w pierwszym rzędzie dla tych spółek zależnych, w których inwestor bezpośredni ma jednoznaczną kontrolę, i należy je przyporządkowywać do kraju ostatecznej kontroli (w przypadku inwestycji przychodzących) oraz kraju, w którym te operacje rzeczywiście są wykonywane (w przypadku inwestycji wychodzących). W rezultacie, dane dotyczące AMNE mogą zapewniać takie informacje o działaniach spółek zależnych – na przykład, o liczbie osób zatrudnianych w danym kraju przez zagraniczne jednostki zależne – które są kluczowe do pełniejszego zrozumienia roli, jaką MNE odgrywają w gospodarce kraju rodzimego i kraju-gospodarza. W przypadku kraju kompilującego dane, dane na temat AMNE dotyczą zagra-

nicznych jednostek zależnych (*foreign-controlled affiliates*), spółek macierzystych (kontrolowanych przez rezydentów lub inwestorów zagranicznych) oraz krajowych spółek zależnych zagranicą (*controlled affiliates abroad*).<sup>1</sup>

183. Z praktycznego punktu widzenia, w niniejszym rozdziale zauważa się, że w przypadku większości krajów kompilujących łatwiej jest zgromadzić dane o AMNE dotyczące inwestycji przychodzących oraz o spółkach macierzystych zarejestrowanych w tych krajach, niż o spółkach zależnych za granicą, ponieważ dwie pierwsze kategorie firm znajdują się na terenie danego kraju. Dane o AMNE dotyczące spółek zależnych za granicą są w ogólności dostępne w mniejszej liczbie krajów i zazwyczaj są mniej szczegółowe. Ponieważ uprawnienia kraju kompilującego dane do zbierania danych zazwyczaj nie sięgają poza granice tego kraju, dane dotyczące spółek zależnych za granicą muszą być zbierane w drodze badania spółek macierzystych (czyli jednostek instytucjonalnych sprawujących kontrolę nad spółkami zależnymi za granicą) znajdujących się na terenie tego kraju. Ale z analitycznego punktu widzenia dane dotyczące spółek zależnych za granicą są bardzo ważne, jeśli chce się mieć pełny obraz działalności przedsiębiorstw międzynarodowych. Dodają one także czystą wartość analityczną danym dotyczącym spółek macierzystych. Aby więc zrównoważyć aspekty praktyczne i analityczne, w niniejszym rozdziale nacisk kładzie się przede wszystkim na opracowanie danych o AMNE dotyczących zagranicznych jednostek zależnych oraz spółek macierzystych działających na terenie kraju kompilującego dane. Przedstawiając pewne wytyczne w zakresie opracowywania danych na temat działalności jednostek zależnych kraju kompilującego dane, uznaje się jednocześnie, że ich rozwijanie do postaci, która będzie umożliwiać porównania międzynarodowe, jest procesem wymagającym czasu.

184. Niniejszy rozdział ma kilka ważnych celów. Po pierwsze, identyfikując użyteczne wskaźniki globalizacji ekonomicznej może pomóc decydentom i analitykom w zastosowaniach i interpretacji danych na temat AMNE, jakie są obecnie dostępne. Po wtóre, dostarczając jasne, praktyczne i spójne wytyczne w zakresie zbierania danych o AMNE dotyczących inwestycji przychodzących i (dodatkowo) wychodzących, zachęca się jednostki kompilujące dane do tego, aby zwiększyły swoje wysiłki w zakresie zbierania danych i działały na rzecz większej porównywalności danych na temat AMNE. Wreszcie, uznając użyteczność, jaką dla organizacji międzynarodowych i lokalnych ma agregacja danych o AMNE według krajów, i identyfikując obecne przeszkody dla takiej agregacji, zwłaszcza w przypadku danych dotyczących krajowych spółek zależnych za granicą, niniejszy rozdział stawia sobie na celu promowanie opracowania w dłuższym okresie danych o międzynarodowej porównywalności.

185. Aby spełnić te cele, niniejszy rozdział, tak jak cały niniejszy *Podręcznik*, opiera się na istniejących standardach metodologicznych i w takim zakresie, w jakim jest to możliwe, jest z nimi spójny. Dla przykładu, System Rachunków Narodowych (SNA 1993) określa pojęcie o fundamentalnym znaczeniu dla zbierania danych na temat AMNE, a mianowicie – pojęcie „przedsiębiorstwa kontrolowanego przez zagranicznych inwestorów”. Piąte wydanie *Podręcznika Bilansów Płatniczych MFW (IMF BPM5)* i trzecie wydanie *Wzorcowej definicji OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Definicja wzorcowa OECD)* zawierają wytyczne w zakresie definiowania inwestycji bezpośrednich; ponieważ dane o AMNE opierają się na założeniu, że między inwestorem a jednostką zależną zachodzi relacja bezpośredniego inwestowania, te wytyczne, omówione szczegółowo w rozdziale 2, mają zasadnicze znaczenie dla zagadnień podnoszonych w rozdziale niniejszym. Wreszcie, *Podręcznik statystyk międzynarodowego handlu usługami (MSITS)*, będący wynikiem współpracy Organizacji Narodów Zjednoczonych, Komisji Europejskiej, MFW, OECD, UNCTAD oraz WTO, który zaaprobowano niedawno do międzynarodowego wykorzystywania, zawiera w swoim rozdziale 4 niezwykle przydatne i właściwe wytyczne dotyczące zbierania danych na temat AMNE (które *Podręcznik statystyk międzynarodowego handlu usługami*, czyli MSITS, określa mianem danych na temat handlu usługami zagranicznych jednostek zależnych, czyli FATS). Choć wytyczne dotyczące zbierania danych o AMNE przedstawione w tym rozdziale rozszerza się na firmy działające również poza sektorem usługowym, są one w pełni zgodne z wytycznymi z rozdziału 4 MSITS. (Niektóre fragmenty w niniejszym rozdziale zostały w całości lub częściowo zaczerpnięte z rozdziału 4 MSITS).

## **3.2. Proponowane wskaźniki**

### **3.2.1. Uzasadnienie**

186. Proponuje się zbiór wskaźników referencyjnych, uzupełniających i eksperymentalnych, opartych na danych na temat AMNE, w celu zbadania zagadnień, które uważa się za interesujące z punktu widzenia analityków oraz decydentów, takich, na przykład, zagadnień, jak:

#### **3.2.1.1. Wskaźniki referencyjne**

- Jaki jest udział zagranicznych jednostek zależnych w wynikach ekonomicznych (np. PKB, wartości dodanej, sprzedaży, obrotach) kraju kompilującego dane?

- Jaki jest udział zagranicznych jednostek zależnych w zatrudnieniu ogółem i w łącznych kosztach związanych z zatrudnieniem w kraju kompilującym dane?
- Jaki jest udział zagranicznych jednostek zależnych w nakładach brutto na środki trwałe w kraju kompilującym dane?
- Jaki jest udział wyników ekonomicznych spółek macierzystych, wartości dodanej, obrotów, nakładach brutto na środki trwałe, zatrudnienia i kosztów związanych z zatrudnieniem w kraju kompilującym dane?
- Jaka jest liczba i jakie są charakterystyki operacyjne zagranicznych jednostek zależnych i spółek macierzystych w kraju kompilującym dane?

### 3.2.1.2. *Wskaźniki uzupełniające*

- Jaki jest stosunek produkcji globalnej i zatrudnienia wygenerowanego przez inwestycje zapewniające kontrolę kapitału w jednostkach zależnych do produkcji i zatrudnienia w danym kraju?
- Jaki jest stosunek sprzedaży spółek zależnych zagranicą do łącznego eksportu rodzimych przedsiębiorstw kraju-inwestora?
- Jaka część tej sprzedaży pochodzi z produkcji spółek zależnych zagranicą, a jaka z importu dokonywanego przez te spółki (zwłaszcza importu ze spółek macierzystych)?
- Jaka część sprzedaży spółek zależnych zagranicą trafia do kraju rodzimego (czyli kraju, dla którego sporządza się ten wskaźnik)?

187. Ramka 3.1. zawiera proponowane wskaźniki referencyjne i uzupełniające, które wyprowadza się z danych na temat AMNE.

### 3.2.1.3. *Pomiar i interpretacja wskaźników opartych na udziałach*

188. Tak jak w przypadku wielu miar globalizacji, które wyrażają stosunek wielkości związanych z AMNE do łącznych wielkości dla danego kraju, należy zachować staranność, aby zagwarantować, że licznik i mianownik takiego stosunku dają się z sobą rozsądnie porównywać. Dla przykładu, miara wartości dodanej oparta na wynikach badań zagranicznych jednostek zależnych jest, jeśli obliczenia wykonuje się prawidłowo, bardzo zbliżona pod względem pojęciowym i pod względem treści do estymatora PKB danego kraju dla wszystkich jego przedsiębiorstw, i daje się w sposób całkowicie uprawniony porównywać z ową miarą zregulowaną. Ale jeżeli oszacowania PKB danego kraju według działu gospodarki opierają się na

danych z poziomu przedsiębiorstw (lub zakładów), porównania według gałęzi gospodarki z danymi dotyczącymi zagranicznych jednostek zależnych mogą nie być właściwe, ponieważ między danymi dotyczącymi zakładów i przedsiębiorstw mogą zachodzić znaczące różnice w rozkładzie według działu gospodarki. To zagadnienie jest omawiane bardziej szczegółowo w sekcji 3.3.7.

**Ramka 3.1. Proponowane wskaźniki mierzące zakres globalizacji związanej z MNE**  
(Wskaźniki dotyczące technologii i handlu są omawiane, odpowiednio, w rozdziałach 4 i 5)

**1. Wskaźniki referencyjne**

***Zakres zagranicznej kontroli w kraju kompilującym dane (ogółem i według gałęzi gospodarki)***

- Udział zagranicznych jednostek zależnych w wartości dodanej.
- Udział zagranicznych jednostek zależnych w obrotach (sprzedaży) bądź produkcji brutto.
- Udział zagranicznych jednostek zależnych w nakładach brutto na środki trwałe.
- Udział zagranicznych jednostek zależnych w zatrudnieniu.
- Udział zagranicznych jednostek zależnych w kosztach związanych z zatrudnieniem.
- Udział zagranicznych jednostek zależnych w liczbie (skonsolidowanych) przedsiębiorstw.

***Zakres działalności spółek macierzystych w kraju kompilującym dane (ogółem i według działu gospodarki)***

- Udział spółek macierzystych w wartości dodanej.
- Udział spółek macierzystych w obrotach (sprzedaży).
- Udział spółek macierzystych w nakładach brutto na środki trwałe.
- Udział spółek macierzystych w zatrudnieniu.
- Udział spółek macierzystych w kosztach związanych z zatrudnieniem.

***Zakres działań MNE w kraju kompilującym dane (ogółem)***

- Udział MNE w wartości dodanej.
- Udział MNE w nakładach brutto na środki trwałe.
- Udział MNE w zatrudnieniu.
- Udział MNE w kosztach związanych z zatrudnieniem.
- Udział MNE w liczbie skonsolidowanych przedsiębiorstw.

**2. Wskaźniki uzupełniające**

***a) Działania zewnętrzne kraju kompilującego dane***

***Zakres działań spółek zależnych zagranicą (ogółem i według gałęzi gospodarki)***

- Udział zatrudnienia w zagranicznych jednostkach zależnych w łącznym zatrudnieniu w spółkach macierzystych danego kraju i ich zagranicznych oddziałach.

### Ramka 3.1. **Proponowane wskaźniki mierzące zakres globalizacji związanej z MNE**

(Wskaźniki dotyczące technologii i handlu są omawiane, odpowiednio, w rozdziałach 4 i 5)

- Udział obrotów zagranicznych jednostek zależnych w obrotach spółek macierzystych kraju kompilującego dane i ich zagranicznych oddziałów.

#### *Stopień geograficznego zróżnicowania działań spółek zależnych zagranicą (ogółem i według działu gospodarki)*

- Indeks Herfindahla dla zatrudnienia.
- Indeks Herfindahla dla sprzedaży bądź obrotów.

#### *b) Działania wewnętrzne kraju kompilującego dane*

#### *Zakres kontroli zagranicznej w kraju kompilującym dane (ogółem i według działu gospodarki)*

Udziały spółek zależnych zagranicą i spółek macierzystych w:

- Nadwyżce operacyjnej brutto.
- Podatkach od dochodu.
- Zasobach (finansowych i niefinansowych).

#### *Stopień geograficznego zróżnicowania kontroli zagranicznej (ogółem i według działu gospodarki)*

- Indeks Herfindahla dla wartości dodanej.
- Indeks Herfindahla dla sprzedaży bądź obrotów.
- Indeks Herfindahla dla zatrudnienia.

189. Ponadto, z jednakową starannością należy interpretować, jak zmienia się w czasie stosunek wielkości dotyczących AMNE do danych dla danego kraju ogółem, ponieważ dane na temat AMNE odzwierciedlają zmiany zachodzące w strukturze własności firm – od własności rodzimej (*resident ownership*) do własności zagranicznej i na odwrót – czego nie odzwierciedlają dane dotyczące danego kraju ogółem. Dla przykładu, zmiana okres-do-okresu wartości dodanej zagranicznych jednostek zależnych ma trzy składniki: 1) zmiany wartości dodanej firm, które w obu okresach były kontrolowane przez zagranicznych inwestorów, 2) plus wartość dodana firm, które były kontrolowane przez inwestora zagranicznego jedynie w drugim okresie, lecz nie w pierwszym, 3) minus wartość dodana firm, które były kontrolowane przez inwestorów zagranicznych w pierwszym okresie, lecz nie w drugim. Jeśli zmiany własności z okresu na okres są znaczące, analiza wkładu zagranicznych jednostek zależnych do wzrostu wartości dodanej wszystkich przedsiębiorstw danego kraju powinna raczej ograniczyć się do pierwszego okresu.

190. Rozwiązaniem idealnym byłoby rozbicie miar AMNE na trzy składniki zmiany, tak, aby lepiej oddzielić wkład zagranicznych jednostek zależnych do gospodarki danego kraju od wpływu zmiany własności. Może to być możliwe w przypadku krajów, w których są dostępne



dane o AMNE na poziomie przedsiębiorstw bądź na poziomie zdekonsolidowanych firm (to pojęcie zostanie rozwinięte poniżej), kiedy to możliwa jest oddzielna identyfikacja firm, bądź elementów składowych firm, w których zaszły zmiany własności. Jeżeli jednak dane o AMNE są dostępne wyłącznie w odniesieniu do firm w pełni skonsolidowanych (patrz także rozdział 2), uchwycenie wpływu zmian własności, które dotyczą części składowych takich firm, a nie firm jako takich, może nie być możliwe. W dużych gospodarkach przemysłowych, w których często dochodzi do przejęć i połączeń, znaczące zmiany własności dokonują się w obrębie skonsolidowanych firm.

### **3.2.2. Wskaźniki referencyjne**

191. Wskaźniki referencyjne związane z MNE mierzą zakres działalności zagranicznych jednostek zależnych i spółek macierzystych w danym kraju. Suma tych dwóch kategorii wskaźników biznesowych stanowi zatem oszacowanie zakresu działań gospodarczych związanych z MNE w tym kraju.

#### **3.2.2.1. Stopień kontroli zagranicznej w danym kraju**

192. Wskaźniki referencyjne dotyczące działań zagranicznych jednostek zależnych mierzą stopień zagranicznej kontroli (obecności) w danym kraju.

#### *Udział zagranicznych jednostek zależnych w wartości dodanej w kraju kompilującym dane*

193. Wartość dodana, czyli ta część zysku (*output*) przedsiębiorstwa, która ma swoje źródło w nim samym, stanowi prawdopodobnie najogólniejszą miarę działalności gospodarczej, która daje się wyprowadzić z danych na temat AMNE, a także miarę szczególnie użyteczną z punktu widzenia analizy globalizacji. Wartość dodana pochodząca z wszystkich elementów składowych gospodarki danego kraju sumuje się do jej produktu krajowego brutto, najpowszechniej dostępnej zagregowanej miary wielkości gospodarki i jej rozwoju. A zatem, ta część PKB danego kraju ogółem, oraz według działów gospodarki, za którą odpowiadają zagraniczne jednostki zależne, stanowi ważny wskaźnik pomiaru stopnia globalizacji rodzimej gospodarki.

#### *Udział zagranicznych jednostek zależnych w obrotach (sprzedaży) bądź produkcji globalnej brutto*

194. Choć jest prawdą, że w niektórych przypadkach informacja o wartości dodanej nie jest dostępna, niemal wszystkie przedsiębiorstwa zbierają dane dotyczące obrotów (sprzedaży) bądź produkcji globalnej brutto. Wartość dodana jest wielkością preferowaną, ale produkcję globalną brutto również można wykorzystać do odzwierciedlenia wartości generowanej przez działalność ekonomiczną. Jak wyjaśniono poniżej, do produkcji globalnej brutto wlicza się zakupy produktów pośrednich i dlatego sumowanie tej wielkości dla różnych krajów w wielu przypadkach oznacza dwukrotne liczenie tych samych produktów, co ogranicza przydatność tej wielkości jako miary dotyczącej całej gospodarki.

*Udział zagranicznych jednostek zależnych w nakładach brutto na środki trwałe (GFCF) w kraju kompilującym dane*

195. Według dostępnych danych, w większości krajów OECD udział zagranicznych jednostek zależnych w nakładach brutto na środki trwałe w sektorze produkcji przemysłowej odpowiada stosunkowi produkcji globalnej brutto tych przedsiębiorstw do odpowiednich wielkości dla całego kraju. Ale w niektórych krajach te udziały są proporcjonalnie większe od udziałów tych jednostek zależnych w produkcji globalnej brutto sektora przemysłowego odpowiednich krajów kompilujących dane. Z tego też punktu widzenia, interesująca mogłaby być identyfikacja tych sektorów. Jeżeli inwestycje w kapitał stały się w pewnych sektorach większe, właściwe mogłoby być także zbadanie przyczyn i zmierzenie, dla przykładu, produktywności, zdolności eksportowej oraz tego, jaki jest wkład tych przedsiębiorstw i sektorów do wzrostu gospodarczego. Ale w *Podręczniku* tego rodzaju wyliczeniom przyznaje się niższy priorytet.

*Udział zagranicznych jednostek zależnych w zatrudnieniu w kraju kompilującym dane*

196. Jeżeli chodzi o zatrudnienie w zagranicznych jednostkach zależnych, które należy definiować tak samo, jak zatrudnienie w przemyśle, właściwy współczynnik może odzwierciedlać znaczenie inwestycji zagranicznych dla utrzymywania bądź tworzenia miejsc pracy w kraju kompilującym. Jednakże ta informacja nie wystarcza do oceny czystego wzrostu liczby miejsc pracy w wyniku inwestycji zagranicznych.

*Udział zagranicznych jednostek zależnych w kosztach związanych z zatrudnieniem*

197. Te współczynniki są szczególnie interesujące, ponieważ mogą pokazać: a) czy przeciętna płaca w zagranicznych jednostkach zależnych jest wyższa czy niższa niż poziom płac w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez rezydentów kraju kompilującego dane oraz b)

czy przeciętne płace w zagranicznych jednostkach zależnych w tym samym sektorze są znacząco różne w różnych krajach. W większości krajów przeciętna płaca w zagranicznych jednostkach zależnych jest wyższa niż w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez rezydentów kraju kompilującego dane, z dwóch zasadniczych powodów: 1) zagraniczne jednostki zależne są na ogół większe niż przedsiębiorstwa kontrolowane przez rezydentów, które obejmują wiele małych i średnich firm, a także 2) z powodu wyboru sektorów, w których skoncentrowane są zagraniczne inwestycje. W wielu przypadkach są to sektory wysokiej i średnio wysokiej technologii (*high-tech and medium-high-tech sectors*), bardzo kapitałochłonne i wymagające wysoce wykwalifikowanej siły roboczej. Zróznicowanie płac w zagranicznych jednostkach zależnych w tym samym sektorze związane z krajem pochodzenia tej kontroli można przypisać tym samym źródłom, w szczególności różnicom w wielkości przedsiębiorstw, wzorach organizacyjnych, poziomie produktywności oraz kwalifikacji siły roboczej.

*Udział zagranicznych jednostek zależnych w liczbie (skonsolidowanych) przedsiębiorstw w kraju kompilującym dane*

198. W przypadku inwestycji przychodzących, istotna jest liczba zagranicznych jednostek zależnych w porównaniu z liczbą wszystkich przedsiębiorstw w danym kraju, głównie na poziomie działu gospodarki. Obie liczby należy więc wyrazić w tej samej jednostce statystycznej (patrz sekcja 3.3.7). Podobnie, stopień konsolidacji przedsiębiorstwa może w znaczący sposób wpływać na porównania liczby przedsiębiorstw.

199. Doniosłość analityczna liczby przedsiębiorstw kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów w porównaniu z obrotami ogółem bądź zatrudnieniem ogółem jest taka oto, że może ona stanowić pewną wskazówkę co do przeciętnej wielkości zagranicznych jednostek zależnych (obroty/liczba jednostek zależnych albo zatrudnienie ogółem/liczba jednostek zależnych). Takie porównania, nawet jeżeli opierają się tylko na przybliżeniach, mogą pokazać, iż w większości krajów przeciętna zagraniczna jednostka zależna jest znacznie większa niż przedsiębiorstwa kontrolowane przez rezydentów danego kraju. Z tego też punktu widzenia ciekawe jest ustalenie, czy inwestorzy zagraniczni wolą kontrolować przedsiębiorstwa średniej wielkości, czy też wolą koncentrować swoje inwestycje w kilku dużych przedsiębiorstwach, a także – czy między sektorami występują istotne różnice pod tym względem. Ale bardziej szczegółowa analiza tendencji tego rodzaju wymaga podziału według wielkości firmy.

### 3.2.2.2. *Zakres działań spółek macierzystych w danym kraju*

200. Wskaźniki referencyjne dotyczące działalności spółek macierzystych mierzą znaczenie, jakie mają w danym kraju przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym (*direct investment enterprise*; patrz definicja w sekcji 3.3.3), oraz spółki zagraniczne sprawujące nad nimi kontrolę. Te przedsiębiorstwa znajdują się z reguły pod kontrolą rezydentów danego kraju, ale mogą być również kontrolowane przez inwestorów zagranicznych.

201. Wskaźniki działalności spółek macierzystych w kraju kompilującym dane są ważne z dwóch powodów. Po pierwsze, dlatego, że strategiczne decyzje w grupie korporacyjnej podejmują zazwyczaj spółki macierzyste, które sprawują ścisły nadzór nad pewnymi obszarami strategicznymi, takimi, jak finanse, B&R oraz innowacje. Powód drugi jest taki oto, że spółki macierzyste stanowią użyteczną grupę dla dokonywania porównań, stanowią bowiem populację, którą łatwiej daje się porównać z zagranicznymi jednostkami zależnymi niż inne kategorie przedsiębiorstw, kontrolowanych przez rezydentów danego kraju. Działania zagranicznych jednostek zależnych na ogół wybijają się ponad przeciętną w gospodarce kraju-gospodarza. Ale z drugiej strony, kiedy działania tych jednostek zależnych porównuje się z działaniami spółek macierzystych kontrolowanych przez rezydentów kraju kompilującego dane, większość tych różnic zwykle zanika, z powodu stosunkowo podobnych profili tych dwóch kategorii przedsiębiorstw pod względem wielkości, ekonomii skali oraz organizacji na rynkach światowych.<sup>2</sup>

202. Takie wskaźniki referencyjne – ogółem oraz według działu gospodarki – należy ogłaszać dla wszystkich spółek macierzystych (niezależnie od kraju pochodzenia kontroli). Ważne jest także, aby osobno opracowywać przynajmniej te wskaźniki, które dotyczą zagregowanych wielkości łącznych dla spółek macierzystych kontrolowanych przez rezydentów danego kraju oraz tych, które znajdują się pod kontrolą inwestorów zagranicznych, aby móc w ten sposób obliczyć wskaźniki zagregowane dla wszystkich MNE w danym kraju. (Patrz dyskusja „populacji docelowej” w sekcji 3.3.1).

203. Opis wskaźników referencyjnych dotyczących spółek macierzystych w kraju kompilującym dane jest zbliżony do opisu wskaźników dotyczących zagranicznych jednostek zależnych i dlatego też znacznie krótszy.

### *Udział spółek macierzystych w wartości dodanej w kraju kompilującym dane*

204. Ta część wartości dodanej, ogółem i według działu gospodarki, za którą odpowiadają przedsiębiorstwa kontrolowane przez rezydentów, posiadające jednostki zależne za granicą,

jest doskonałym narzędziem pomiaru stopnia, w jakim przedsiębiorstwa kontrolowane przez rezydentów danego kraju umiędzynarodowiły swoją działalność gospodarczą.

*Udział spółek macierzystych w obrotach (sprzedaży) w kraju kompilującym dane*

205. Interpretacja wskaźników sprzedaży czy obrotów jest bardzo podobna do interpretacji wskaźników produkcji globalnej brutto. W przypadku tej zmiennej w grę wchodzi problem dwukrotnego liczenia tych samych wielkości. Ponadto, miary oparte na sprzedaży przypisują większą wagę przedsiębiorstwom hurtowym niż miary oparte na produkcji globalnej bądź wartości dodanej, albowiem te ostatnie pojęcia uwzględniają jedynie marżę hurtownika (*wholesale margin*). W przypadku udziałów opartych na tej zmiennej zaleca się analizę na poziomie działu gospodarki.

*Udział spółek macierzystych w nakładach brutto na środki trwałe (GFCF) w kraju kompilującym dane*

206. Dane na temat GFCF dotyczące spółek macierzystych mogą pomóc w szacowaniu ich stałej skłonności do inwestowania. Ciekawie byłoby więc zbadać to zagadnienie, kiedy więcej krajów członkowskich opublikuje ten wskaźnik.

*Udział spółek macierzystych w zatrudnieniu*

207. Część zatrudnienia, za którą odpowiadają spółki macierzyste w kraju kompilującym dane, może wzrastać wówczas, kiedy te spółki zwiększają obszar swojej działalności w wyniku przejęcia kontroli nad innymi przedsiębiorstwami lub kiedy zwiększają swój udział w rynkach w obrębie danego kraju i poza nim. Porównanie tego wskaźnika z tą częścią wartości dodanej, za którą odpowiadają spółki macierzyste, może ukazać wydajność pracy w tych spółkach w stosunku do innych spółek.

*Udział spółek macierzystych w kosztach związanych z zatrudnieniem w kraju kompilującym dane*

208. Tak jak w przypadku zatrudnienia, ta zmienna mierzy stopień „zewnętrznej globalizacji” przedsiębiorstw międzynarodowych kontrolowanych przez rezydentów. Może wzrastać, kiedy rośnie wielkość tych przedsiębiorstw i kiedy zwiększają one swoje udziały w rynkach światowych. Wartość analityczną tego wskaźnika wzmacniają porównania z odpowiadającymi mu udziałami w zatrudnieniu, albowiem przedstawia on wówczas informację o przeciętnej

względnej płacy. Dla przykładu, jeżeli udział spółek macierzystych w kosztach związanych z zatrudnieniem rośnie szybciej niż odpowiedni współczynnik dla zatrudnienia, oznacza to, że przeciętny koszt związany z zatrudnieniem rośnie szybciej w przedsiębiorstwach posiadających spółki zależne za granicą niż we wszystkich przedsiębiorstwach danego kraju.

### 3.2.2.3. *Zakres działań MNE w danym kraju*

209. Te bardziej globalne wskaźniki to proste sumy odpowiednich wskaźników dotyczących spółek macierzystych oraz zagranicznych jednostek zależnych. Określają one tę część działalności ekonomicznej w kraju kompilującym dane, za jaką odpowiadają przedsiębiorstwa międzynarodowe.

210. Znaczenie MNE (spółek macierzystych oraz zagranicznych jednostek zależnych) w działalności ekonomicznej kraju kompilującego dane jest wskaźnikiem dostępnym w większości krajów na poziomie działu gospodarki ogółem. Uzyskanie tego wskaźnika według sektora nie jest proste z dwóch powodów. Po pierwsze, w statystykach spółek macierzystych według działu gospodarki nie odróżnia się spółek macierzystych kontrolowanych przez rezydentów i tych kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych, co prowadzi do pewnych problemów związanych z dwukrotnym liczeniem, o których mowa jest w sekcji 3.3.1.2. Publikowanie tych danych osobno dla każdego sektora prowadziłoby w wielu krajach do problemów związanych z poufnością, jako że liczba zagranicznych jednostek zależnych w pojedynczym sektorze jest w ogólności bardzo mała.

211. Po wtóre, w różnych populacjach mogą występować niespójności w danych na poziomie działu gospodarki. Dla przykładu, liczbę zagranicznych jednostek zależnych można mierzyć na poziomie firmy (*zakładu*), natomiast spółki macierzyste są zwykle skonsolidowane. Kraje zdolne do dostarczania statystyk działów gospodarki spójnych we wszystkich tych kategoriach przedsiębiorstw znacznie zwiększyłyby ich przydatność.

212. Opis wskaźników referencyjnych dotyczących MNE w danym kraju nie jest konieczny, ponieważ konstruuje się je poprzez prostą agregację wskaźników dotyczących zagranicznych jednostek zależnych oraz spółek macierzystych.

### 3.2.3. *Wskaźniki uzupełniające*

213. Oprócz tych wskaźników referencyjnych istnieją wskaźniki uzupełniające, które obecnie nie są dostępne we wszystkich krajach, ale które mimo to zapewniają przydatną informację dodatkową.

**a) Działania zewnętrzne**

*Zakres działań spółek zależnych zagranicą (ogółem i według gałęzi gospodarki)*

214. Wskaźniki zakresu działań spółek zależnych za granicą mierzą zakres zagranicznej aktywności (globalizacji) spółek macierzystych danego kraju. Mówiąc dokładniej, te wskaźniki to udziały w działalności gospodarczej dotyczące zarówno spółek macierzystych, jak i ich spółek zależnych, nad którymi mają kontrolę.

215. Te wskaźniki są istotne tak na poziomie całego kraju, jak na poziomie działu gospodarki. Z kilku powodów użyteczne jest analizować osobno dane dotyczące spółek zależnych za granicą i spółek macierzystych kontrolowanych przez rezydentów danego kraju:

- i) Spółki macierzyste kontrolowane przez rezydentów danego kraju oraz ich spółki zależne zagranicą stanowią międzynarodową działalność MNE kontrolowanych przez rezydentów danego kraju. W tych przypadkach, kiedy spółki macierzyste w danym kraju są także zagranicznymi jednostkami zależnymi, istnieje pewien niewyjaśniony obszar ogólnoświatowej działalności MNE, do którego one należą.
- ii) Stosunek spółek zależnych zagranicą do łącznej liczby spółek macierzystych kontrolowanych przez rezydentów i spółek macierzystych kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów w danym kraju może być mylący. Dla przykładu, jeśli spółkami macierzystymi kontrolowanymi przez zagranicznych inwestorów są w danym kraju niewielkie spółki finansowe czy administracyjne, mogą one sprawować kontrolę nad spółkami zależnymi zagranicą, które przeprowadzają znacznie większe operacje.

*Udział spółek zależnych zagranicą w zatrudnieniu w spółkach macierzystych w danym kraju i ich spółkach zależnych zagranicą ogółem*

216. Jest to szczególnie ciekawy wskaźnik, ponieważ jego dostępność jest większa niż wskaźnika wartości dodanej i, inaczej niż wskaźnik sprzedaży, jest wolny od dwukrotnego liczenia tych samych wielkości.

*Udział spółek zależnych zagranicą w sprzedaży bądź obrotach spółek macierzystych w danym kraju i ich spółek zależnych*

217. Ta wielkość jest łatwiej dostępna niż wskaźnik wartości dodanej, ale jak wspomniano wcześniej, wpływ na jej wartość ma dwukrotne liczenie. Jest to istotne szczególnie wtedy, kiedy spółki zależne zagranicą zajmują się dystrybucją produktów wytworzonych w kraju kompilującym dane. Dla przykładu, spółka macierzysta może dystrybuować swoje produkty poprzez hurtownię założoną w innym kraju. W takim przypadku udział tej jednostki zależnej w sprzedaży może wynosić 50%, choć w istocie sprzedaje ona całość produkcji spółki macierzystej.

#### *Stopień geograficznej dywersyfikacji działań spółek zależnych zagranicą*

218. Im większa jest liczba krajów i regionów, w których znajdują się jednostki zależne przedsiębiorstwa międzynarodowego, tym większy jest zakres globalizacji tego przedsiębiorstwa. W celu zmierzenia geograficznego rozproszenia spółek zależnych zagranicą korzystnie jest zmierzyć stopień ich geograficznej koncentracji. Indeks Herfindahla dobrze służy takiej ocenie.

219. Trzy proponowane tutaj indeksy Herfindahla mierzą stopień geograficznej koncentracji (dywersyfikacji) działań ekonomicznych spółek zależnych zagranicą. Niższe wartości indeksu Herfindahla wskazują na to, że działania spółek macierzystych danego kraju, które są prowadzone poza tym krajem, mają bardziej globalny charakter w terminach liczby krajów, w jakich działania te mają miejsce. Takie wskaźniki są szczególnie przydatne przy porównywaniu krajów o podobnym zakresie działań spółek zależnych zagranicą. W takiej sytuacji, rozproszenie działalności zagranicą jest większe (koncentracja jest mniejsza) w przypadku tych krajów, dla których indeks Herfindahla przyjmuje niższe wartości. Te wskaźniki można obliczyć dla całego kraju i dla poszczególnych sektorów.

220. Należy zwrócić uwagę na to, że możliwe jest obliczenie indeksów Herfindahla opartych na sumowaniu danych dotyczących działań zagranicznych jednostek zależnych, jak i spółek zależnych za granicą. Poniższy opis trzech indeksów Herfindahla koncentruje się ich specyfice w przypadku działań spółek zależnych zagranicą i odwołuje się do stosownych paragrafów zamieszczonych powyżej.

#### *Indeks Herfindahla dla zatrudnienia i obrotów (sprzedaży)*



221. Indeks Herfindahla dla zatrudnienia mierzy stopień geograficznego koncentracji (rozproszenia) działań spółek macierzystych zagranicą w terminach ich „wpływu” na zagranicznych pracowników i ich ewentualnej korzyści.

222. Mankamenty wskaźników dotyczących sprzedaży czy obrotów, o których mowa była wcześniej, wpływają także na indeksy Herfindahla dotyczące spółek zależnych zagranicą. Po pierwsze, spółki macierzyste często otwierają zagranicą swoje hurtownie. Po wtóre, sprzedaż spółek zależnych zagranicą może być skonsolidowana na poziomie krajowym, ale znacznie trudniejsze jest oddzielenie sprzedaży wewnątrz firmy (*intra-group sales*) w różnych krajach. Ta zmienna jest jednakże łatwiej dostępna w przypadku spółek zależnych zagranicą.

### ***b) Działania wewnętrzne***

#### *Zakres kontroli zagranicznej w danym kraju (ogółem i według działu gospodarki)*

223. Te wskaźniki uzupełniające są zbliżone do wskaźników dotyczących działań MNE w danym kraju pod względem konstrukcji i zakresu interpretacji. Ale opierają się na innych zmiennych. Ich szczególna interpretacja wiąże się zatem z ekonomiczną wartością analityczną tych zmiennych.

224. Zmienne wykorzystane do tych wskaźników uzupełniających dodają nowy wgląd do analizy zakresu i intensywności związanej z działaniami ekonomicznymi MNE. Co jednak ważniejsze są to zmienne kluczowe do zrozumienia wpływu MNE na rodzime gospodarki. Po pierwsze, te zmienne można wykorzystać do wyprowadzenia najważniejszych wskaźników gospodarczego funkcjonowania, na przykład, wydajności czy zyskowności. Po drugie, te zmienne, obok tych, które stanowią wskaźniki referencyjne, są niezbędne do zbadania związków między typem kontroli (kontrola przez rezydentów versus kontrola przez inwestorów zagranicznych, przynależność do MNE lub nie, kraj kontroli, itd.) oraz wskaźników funkcjonowania.

225. Poniższy opis stosuje się do MNE ogółem (zagranicznych jednostek zależnych oraz spółek macierzystych w danym kraju).

#### *Udział w nadwyżce operacyjnej brutto*

226. Ta miara dochodu pochodzącego z działań ekonomicznych przedsiębiorstw stanowi ważny wymiar w analizie MNE w poszczególnych krajach. Wartość analityczna udziałów MNE w danym kraju w nadwyżce operacyjnej brutto rośnie wówczas, kiedy porównuje się ją z innymi wskaźnikami. Dla przykładu, jeżeli część nadwyżki operacyjnej brutto przypisana

zagranicznym jednostkom zależnymi jest wyższa od ich udziałów w wartości dodanej, wówczas można stwierdzić, że te przedsiębiorstwa generują proporcjonalnie większe zyski niż firmy rodzime. Może to wynikać z kilku czynników, na przykład, wyższej kapitałochłonności, zyskowności czy produktywności.

#### *Udział w podatkach od dochodu*

227. Udział w podatkach od dochodu odzwierciedla znaczenie MNE dla wpływów budżetowych w danym kraju. Dla przykładu, wyższa wartość tej zmiennej w porównaniu ze stosowną wartością udziału w wartości dodanej wskazywałaby na to, że te firmy wnoszą proporcjonalnie więcej do dochodów budżetu danego kraju niż przedsiębiorstwa nie mające charakteru międzynarodowego. W zależności od kraju, ten wskaźnik należy interpretować ostrożnie, ponieważ odzwierciedla on inne czynniki niż globalizacja per se, na przykład, różnice reżymów podatkowych, struktur przemysłowych, itd.

#### *Udziały w zasobach (finansowych i niefinansowych)*

228. Ilość zasobów kontrolowanych przez MNE to obszerna miara znaczenia ich stanu posiadania w danym kraju. Analiza tych udziałów w połączeniu z innymi zmiennymi finansowymi, takimi jak nadwyżka operacyjna brutto, sprzedaż, itd., może rzucać pewne światło na działania finansowe tych firm.

#### *Stopień rozproszenia geograficznego kontroli zagranicznej*

229. Te wskaźniki mierzą stopień geograficznej koncentracji źródeł kontroli zagranicznej. Niższa wartość indeksu Herfindahla oznacza, że kontrola (własność) zagraniczna w danym kraju ma bardziej różnorodne (globalne) źródła, co stanowi wskaźnik stopnia wewnętrznej globalizacji (*inward globalisation*) rodzimych przedsiębiorstw. Te wskaźniki są przydatne zwłaszcza przy porównywaniu krajów o zbliżonym zakresie kontroli zagranicznej. W takiej sytuacji, w krajach o niższej wartości indeksu Herfindahla własność zagraniczna pochodzi z bardziej różnorodnych źródeł i kraje te można uważać za bardziej zglobalizowane niż kraje, dla których indeks Herfindahla przyjmuje wyższe wartości. Te wskaźniki można obliczyć dla całego kraju i dla poszczególnych działów gospodarki.

230. W niniejszym *Podręczniku* proponuje się, aby uwagę skupić jedynie na trzech wskaźnikach. Powinny one wystarczyć do pomiaru rozproszenia geograficznego. Są to także naj-

powszechniej dostępne zmienne w przypadku spółek zależnych zagranicą, co pozwala na porównanie globalizacji wewnętrznej z zewnętrzną (*outward*) rodzimych MNE.

#### *Indeks Herfindahla dla wartości dodanej*

231. Indeks Herfindahla dla wartości dodanej to najprawdopodobniej najwłaściwsza i najrzetelniejsza miara geograficznej koncentracji (rozproszenia). Jest to właściwa miara produkcji, a jest rzetelna, ponieważ jest wolna od problemów związanych z dwukrotnym liczeniem tych samych wielkości.

#### *Indeks Herfindahla dla sprzedaży bądź obrotów*

232. Indeksy Herfindahla oparte na informacji o sprzedaży bądź obrotach mają dwa mankamenty. Po pierwsze, jeśli chodzi o sprzedaż związaną z zagranicznymi jednostkami zależnymi, które to jednostki występują jedynie w roli hurtowych przedstawicieli (*wholesaling-arm*) MNE kontrolowanego przez inwestorów zagranicznych, wskaźnik ten przypisuje tym firmom znacznie większą wagę niż wskaźnik oparty na wartości dodanej czy zatrudnieniu. Po wtóre, w sytuacji, kiedy sprzedaż dotycząca spółek zależnych należących do tego samego MNE nie jest skonsolidowana, bądź kiedy spółki zależne różnych MNE sprzedają produkty sobie nawzajem przy niewielkiej wartości dodanej, w grę może wchodzić dwukrotne liczenie tych samych wielkości. Problemy te w niewielkim stopniu będą wpływać na analizy prowadzone na poziomie działu gospodarki.

#### *Indeks Herfindahla dla zatrudnienia i obrotów (sprzedaży)*

233. Indeks Herfindahla oparty na zatrudnieniu mierzy stopień geograficznej koncentracji (rozproszenia), której doświadczają pracownicy danego kraju i z której mogą potencjalnie korzystać. Zatrudnienie, jest miarą tak samo rzetelną i właściwą, jak wartość dodana, ale skupia się na wymiarze działalności ekonomicznej związanym z pracą.

### **3.2.4. Ogólne uwagi o interpretacji wskaźników**

234. Przy pomiarze stopnia globalizacji wszystkich sektorów branżowych danego kraju, albo poszczególnego sektora, należy pamiętać o dwóch zagadnieniach:

- i) Zmiany w czasie dotyczące części działalności ekonomicznej przypisywanej przedsiębiorstwom ponadnarodowym.
- ii) Trudności w wyciąganiu wniosków na podstawie zbioru dostępnych wskaźników.

235. W celu lepszego zrozumienia wpływu zmian w czasie dotyczących części działalności ekonomicznej przypisanej przedsiębiorstwom ponadnarodowym, przydatna może być identyfikacja przyczyn leżących u ich podłoża: dla przykładu, skutki wzrostu udziału firm kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych w zatrudnieniu są inne w przypadku nowych nabytków czy inwestycji od podstaw (*greenfield investment*). Można wymienić trzy przyczyny takiego wzrostu (redukcji):

- Inwestycje od podstaw w nowe jednostki produkcyjne (albo odwrotnie, zamykanie zakładów produkcyjnych).
- Nabywanie firm kontrolowanych przez rezydentów, które mogą stać się firmami kontrolowanymi przez zagranicznych inwestorów (bądź odwrotnie, zmiana właściciela firmy z zagranicznego na rezydenta); oraz
- Wzrost zdolności firm znajdujących się pod kontrolą zagraniczną (albo, odwrotnie, redukcja zdolności tych firm).

236. Jak zauważono w rozdziale 1, te informacje nie są w tej chwili dostępne, nie byłibyśmy więc w stanie, dla przykładu, ocenić implikacji wzrostu udziałów firm kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych w wartości dodanej w działalności ekonomicznej danego kraju (kraju gospodarza), które są wynikiem charakteru inwestycji zagranicznych. Na przykład, jeśli te zmiany wynikałyby po prostu ze zmiany własności, nie musiałoby to znacząco wpłynąć na ewentualny wzrost łącznej wartości dodanej w danym kraju. Sytuacja byłaby inna, gdyby wzrost wartości dodanej kontrolowanej przez inwestorów zagranicznych był skutkiem otwarcia nowych jednostek produkcyjnych przez inwestorów zagranicznych (inwestycji od podstaw).

237. Drugi problem wiąże się z dostępnymi wskaźnikami, lecz prawdopodobnie stanowi również problem metodologiczny i analityczny związany raczej z rozważanymi sektorami branżowymi. Za każdym razem, kiedy w przypadku jednego bądź większej liczby krajów ustala się, który z sektorów branżowych jest zglobalizowany w większym stopniu, przy założeniu, że wszystkie wskaźniki, o których mowa w niniejszym *Podręczniku* (tzn., te, które dotyczą handlu, inwestycji bezpośrednich i transferów technologii), są dostępne, trudność stanowi dokonanie ogólnej oceny na podstawie wszystkich wspomnianych wskaźników. Rozważmy dla przykładu przemysł samochodowy i lotniczy; rzecz jasna, przemysł samochodowy dużo eksportuje, posiada jednostki produkcyjne w różnych krajach oraz laboratoria badawcze w wielu krajach; z kolei w przypadku przemysłu lotniczego stopa eksportu jest większa, ale

jego fabryki i laboratoria badawcze nie są bardzo rozproszone na świecie. Ale wniosek, że przemysł samochodowy jest zglobalizowany w większym stopniu niż lotniczy, byłby błędny.

238. Rzecz w tym, że sektor lotniczy jest bardzo skoncentrowany geograficznie, a także wymaga bardzo dużych inwestycji i dlatego nie musi być lokowany w wielu krajach, a produkowane przezeń samoloty i tak są sprzedawane na całym świecie. Z kolei, nawet jeżeli jednostki produkujące samochody są rozmieszczone w wielu krajach, sprzedawane modele często różnią się między sobą, ponieważ dostosowuje się je do wymagań rynków regionalnych, natomiast przemysł lotniczy sprzedaje te same rodzaje samolotów wszędzie na świecie. Z tego punktu widzenia, można powiedzieć, że przemysł samochodowy ma raczej charakter wielo-regionalny, zaś przemysł lotniczy jest w istocie przemysłem światowym. Te przykłady pokazują trudność w ocenie stopnia globalizacji działu gospodarki i zwracają uwagę na to, że oprócz proponowanych potrzebne są także inne informacje, na przykład, o poziomie konkurencji, o charakterze dóbr i usług sprzedawanych na całym świecie (czy są takie same, czy zróżnicowane według regionów), związkach z podwykonawstwem ponadnarodowym, umowach o współpracy bądź sojuszach strategicznych między firmami, itp. Takie wskaźniki dodatkowe oraz metody wykorzystywane do ich konsolidowania są bez wątpienia poza zakresem tego *Podręcznika*, ale czytelnicy powinni mieć świadomość występowania tego rodzaju problemów.

### ***3.2.5. Wymagane zmienne, dostępność, priorytety i definicje***

#### ***3.2.5.1. Wymagane zmienne i ich obecna dostępność***

239. Kompletna lista danych, jakie mają być zbierane, z których większość odpowiada podstawowym wskaźnikom AMNE zbieranym przez OECD i Eurostat, jest zamieszczona w ramce 3.2. z zaznaczeniem bieżącej ich dostępności w krajach OECD.

240. Przedstawione wyżej wskaźniki i dane są konieczne w celu zapewnienia, określenia, wspierania i monitorowania wewnętrznych i międzynarodowych strategii gospodarczych poszczególnych krajów.

241. Opracowanie wskaźników wymienionych w poprzedniej sekcji jest uzależnione od szerokiego wachlarza zmiennych ekonomicznych. Wybór zmiennych, które mają być zebrane, należy oprzeć na ich istotności dla procesu globalizacji oraz potrzeb *Ogólnego porozumienia o handlu w usługach* w odniesieniu do usług. Choć wiele krajów OECD zbiera większość danych podstawowych, różnią się one zarówno pod względem zakresu, jak i definicji. Celem niniejszej sekcji jest przedstawienie zaleceń związanych z tych problemem. W większości

przypadków, te zalecenia opierają się na istniejących już standardach metodologicznych, takich jak SNA 1993 czy MSITS.

### Ramka 3.2. Dane niezbędne do skonstruowania wskaźników globalizacji związanych z MNE

Zmienne według populacji docelowej <sup>1</sup>	Dostępność w krajach OECD	
	Dostępne w większości krajów	Dostępne w niektórych krajach
<b>I) AMNE w danym kraju</b>		
<i>a) Działania zagranicznych jednostek zależnych, ogółem, z oraz bez spółek zależnych zagranicą, według działu gospodarki oraz kraju kontroli ostatecznej<sup>1</sup></i>		
Wartość dodana	X	
Produkcja globalna brutto	X	
Sprzedaż bądź obrót	X	
Nakłady brutto na środki trwałe	X	
Liczba zatrudnionych osób	X	
Koszty związane z zatrudnieniem	X	
Liczba firm bądź przedsiębiorstw	X	
Liczba przedsiębiorstw skonsolidowanych		X
Nadwyżka operacyjna brutto		X
Podatki od dochodu	X	
Wydatki na B&R*	X	
Liczba badaczy*		X
Bilans płatniczy w dziedzinie technologii*	X	
Eksport i import ogółem**	X	
Eksport i import w obrębie firmy**		X
<i>b) Działania spółek macierzystych, ogółem i według działu gospodarki<sup>1</sup></i>		
Wartość dodana		X
Produkcja globalna brutto		X
Sprzedaż bądź obrót		X
Nakłady brutto na środki trwałe		X
Liczba zatrudnionych osób		X
Koszty związane z zatrudnieniem		X
Liczba firm bądź przedsiębiorstw		X
Liczba przedsiębiorstw skonsolidowanych		X
Nadwyżka operacyjna brutto		X
Podatki od dochodu		X
Wydatki na B&R*		X
Liczba badaczy*		X

### Ramka 3.2. Dane niezbędne do skonstruowania wskaźników globalizacji związanych z MNE

Zmienne według populacji docelowej <sup>1</sup>	Dostępność w krajach OECD	
	Dostępne w większości krajów	Dostępne w niektórych krajach
Bilans płatniczy w dziedzinie technologii*		X
Eksport i import ogółem**		X
Eksport i import w obrębie firmy**		X
<b>II. Działania wszystkich przedsiębiorstw, według działu gospodarki</b>		
Wartość dodana	X	
Produkcja globalna brutto	X	
Sprzedaż bądź obrót	X	
Nakłady brutto na środki trwałe	X	
Liczba zatrudnionych osób	X	
Koszty związane z zatrudnieniem	X	
Liczba firm bądź przedsiębiorstw	X	
Liczba przedsiębiorstw skonsolidowanych		X
Nadwyżka operacyjna brutto	X	
Podatki od dochodu	X	
Wydatki na B&R*	X	
Liczba personelu B&R*	X	
Bilans płatniczy w dziedzinie technologii*	X	
Eksport i import ogółem**	X	
Eksport i import w obrębie firmy**		X
<b>III. AMNE zagranicą</b>		
<i>a) Działania spółek zależnych zagranicą, ogółem, według działu gospodarki i według kraju lokalizacji<sup>1</sup></i>		
Wartość dodana		X
Sprzedaż bądź obrót		X
Wydatki na B&R*		X
Liczba personelu B&R*		X
Bilans płatniczy w dziedzinie technologii*		X
Eksport i import ogółem**		X
Eksport i import w obrębie firmy**		X
*Zmienne odnoszące się do wskaźników, o których mowa w rozdziale 4		
**Zmienne odnoszące się do wskaźników, o których mowa w rozdziale 5		
1. Patrz: omówienie populacji docelowej w sekcji 3.3.1.		

#### 3.2.5.2. Priorytety przy zbieraniu danych

242. Ta sekcja skupia się przede wszystkim na kluczowych zmiennych, które muszą być zebrane w celu opracowania wskaźników referencyjnych, ale przedtem korzystnie jest określić obszerne wytyczne w zakresie względnych priorytetów przypisanych do kompilacji danych w oparciu o charakter działalności przedsiębiorstwa międzynarodowego. **Priorytet pierwszy**, oparty zarówno na dostępności, która minimalizuje obciążenie respondenta, jak i na analitycznej doniosłości, przypisuje się zmiennym, które opisują działania zagranicznych jednostek zależnych – przedsiębiorstw działających w danym kraju, znajdujących się pod kontrolą zagranicznych inwestorów. **Priorytet drugi** przypisuje się zmiennym, które opisują działalność spółek macierzystych w danym kraju. **Priorytet trzeci** przypisuje się zmiennym, które opisują działania spółek zależnych zagranicą – przedsiębiorstw kontrolowanych przez spółki macierzyste w danym kraju. Metody zbierania tych różnych kategorii danych dotyczących AMNE opisuje się w sekcji 3.3.1.

### 3.2.5.3. *Definicja zmiennych*

243. W tej sekcji przedstawia się zwięzłe, lecz pełne definicje zmiennych wymaganych do skonstruowania wskaźników globalizacji. Zamieszcza się również odniesienia od odpowiednich podręczników, aby wspomóc krajowych statystyków w sytuacji, kiedy konieczna będzie dodatkowa lektura.

244. Zgodnie z SNA 1993, dane o AMNE teoretycznie powinno się rejestrować w oparciu o dane rachunkowe dla roku bieżącego. Zmienne dotyczące przepływów, na przykład, produkcji globalnej i wartości dodanej powinny dotyczyć roku referencyjnego. Zmienne dotyczące akcji powinny odpowiadać stanowi na koniec roku referencyjnego, który w miarę możliwości powinien zbiegać się rokiem kalendarzowym. Kraje, które mogą zbierać i kompilować dane jedynie dla roku fiskalnego bądź rachunkowego, zachęca się do przedstawiania not wyjaśniających stosowane przez nie praktyki i określających różnicę między rokiem fiskalnym a podatkowym.

#### *Wartość dodana*

245. SNA 1993 definiuje „wartość dodaną brutto firmy, przedsiębiorstwa, działu gospodarki bądź sektora” jako „wartość globalnej produkcji pomniejszoną o wartość zużycia pośredniego”; „wartość dodaną netto” definiuje się jako „wartość produkcji globalnej pomniejszoną o wartość zarówno zużycia pośredniego, jak i zużycia kapitału stałego” (SNA 1993, §6.222). „Wartość dodana brutto może dostarczyć informację o wkładzie zagranicznych jednostek za-



leżnych do produktu krajowego brutto kraju-gospodarza, zarówno w postaci zagregowanej, jak i w poszczególnych działach gospodarki. Z tego też powodu, a także dlatego, że niejednokrotnie łatwiejsze może być obliczenie wartości dodanej brutto (ponieważ nie wymaga ona oszacowania zużycia kapitału), wyższy priorytet należy przypisać tej mierze” (MSITS, rozdział 4, §4.58).

246. Wartość dodaną brutto można uzyskać wiążąc różne wektory cen z danym wektorem wielkości wkładu (*input*) oraz produkcji. „Wartość dodaną brutto przy cenach podstawowych określa się jako wartość produkcji globalnej po cenach podstawowych pomniejszoną o zużycie pośrednie liczone po cenach zakupu...” (MSITS 1996, §6.226). „Pojęcie wartości dodanej brutto przy cenach fabrycznych nie jest otwarcie stosowane w SNA. Niemniej jednak daje się je łatwo wyprowadzić z dowolnej innej miary wartości dodanej poprzez odjęcie wartości wszelkich podatków od produkcji płatnych od wartości dodanej zdefiniowanej uprzednio, pomniejszonej o dotacje... Wartość dodaną brutto przy cenach fabrycznych można więc wyprowadzić z wartości dodanej brutto przy cenach podstawowych odejmując „inne podatki od produkcji, pomniejszone o dotacje. Pojęciowa trudność z wartością dodaną brutto przy cenach fabrycznych polega na tym, że nie istnieje taki obserwowany wektor cen, że pomnożenie go przez wektor wielkości wkładu i wielkości produkcji globalnej, które definiują proces produkcyjny, pozwoli bezpośrednio uzyskać wartość dodaną brutto przy kosztach fabrycznych. Z definicji, inne podatki i dotacje do produkcji to nie są podatki czy dotacje do produktów, które dają się wyeliminować z cen produktów wejściowych i wyjściowych. A zatem, mimo swojej tradycyjnej nazwy wartość dodana brutto przy cenach fabrycznych nie stanowi miary wartości dodanej w sensie ścisłym. Jest to w istocie miara dochodu, a nie produkcji globalnej...” (SNA 1993, §6.229-6.231).

247. „... Choć wartość dodaną definiuje się w terminach produkcji globalnej i zużycia pośredniego, jest ona także równa sumie dochodów pierwotnych generowanych w procesie produkcji (kosztów związanych z zatrudnieniem, zyskom, itd.). W niektórych przypadkach, w zależności od tego, jakie dane są dostępne, tę równoważność można wykorzystać do oszacowania wartości dodanej. Możliwość tę można wykorzystać przy braku danych na temat zużycia pośredniego i jednocześnie dostępności danych o rodzajach dochodu generowanego w procesie produkcji” (MSITS, rozdział 4, §4.59).

### *Produkcja globalna*

248. „Wartość produkcji globalnej mierzy wielkość rzeczywistej produkcji przedsiębiorstwa w oparciu o sprzedaż, łącznie z ruchem zapasów i odsprzedażą dóbr i usług. Wartość produkcji globalnej definiuje się jako obrót, powiększony bądź pomniejszony o ruchy zapasów (produktów ukończonych, materiałów w przerobie oraz dóbr i usług zakupionych w celu odsprzedaży), pomniejszony o wartość dóbr i usług zakupionych w celu odsprzedaży, powiększony o produkcję skapitalizowaną oraz inne dochody operacyjne (z wyłączeniem dotacji). Skapitalizowana produkcja globalna obejmuje produkcję na własny rachunek wszystkich produktów, które producent zachowuje jako inwestycję. Te ostatnie obejmują produkcje środków trwałych (budynków, itd.), a także aktywów niematerialnych (rozwój oprogramowania, itd.). Skapitalizowana produkcja globalna to produkcja niesprzedana, wyceniana po kosztach produkcji. Należy zwrócić uwagę, że te dobra kapitałowe również należy uwzględnić w inwestycjach” (*Definicja zmiennych ekonomicznych*, Kodeks 12120, Eurostat).

249. Przy definiowaniu produkcji globalnej w działach usługowych pojawiają się pewne szczególne okoliczności. Jak zauważono w rozdziale 4 MSITS, „Działalność usługowa nie obejmuje zapasów dóbr ukończonych, a zmiany ‘produkcji w toku’ nie będą na ogół możliwe do zmierzenia. Dlatego w praktyce w przypadku większości działalności usługowych mierzona produkcja będzie identyczna ze sprzedażą. Choć w przypadku dystrybucji hurtowej i detalicznej mamy do czynienia ze sprzedażą dóbr, produkcję globalną określa się jako usługę, której wartość równa jest nie wartości sprzedaży ogółem, lecz marży handlowej zrealizowanej na dobrach zakupionych z zamiarem odsprzedaży. Jeśli chodzi o pośrednictwo finansowe, produkcja globalna jest równa rzeczywiście nałożonej opłacie za usługę powiększonej o *usługi pośrednictwa finansowego mierzone pośrednio*, których wartość szacuje się na podstawie różnicy między dochodami uzyskiwanymi przez pośredników finansowych z inwestowania pożyczonych funduszy a oprocentowaniem, które sami płacą od takich funduszy. W przypadku ubezpieczeń, produkcję globalną mierzy się nie w terminach sumy uzyskanych składek, lecz opłat za usługę, która uwzględnia dochód z rezerw technicznych, a także rzeczywistą bądź oczekiwaną wartość roszczeń. We wszystkich tych przypadkach produkcja globalna będzie na ogół znacznie mniejsza od sprzedaży, ponieważ inaczej niż sprzedaż nie obejmuje wielkości przechodzących przez przedsiębiorstwo, które mogą stanowić znaczną część łącznych zysków operacyjnych, a które nie są uznawane za część jego pośredniego zużycia (MSITS, rozdział 4, §4.49).

*Sprzedaż (obróć)*

250. „Terminów sprzedaż i obrót używa się tutaj zamiennie na oznaczenie tej samej rzeczy. Zgodnie z SNA 1993 (do którego można sięgnąć po dalsze szczegóły i przykłady), *produkcja globalna brutto* różni się od sprzedaży, ponieważ obejmuje ruchy zapasów dóbr ukończonych i produkcji w toku, a także z powodu różnic w pomiarze działań związanych z handlem bądź pośrednictwem finansowym. W większości wypadków produkcja globalna brutto jest lepszym i bardziej dopracowanym miernikiem działalności i zaleca się go jako zmienną preferowaną do kompilacji. Ale dane dotyczące obrotu/sprzedaży są łatwiejsze do zebrania i mogą stwarzać więcej możliwości dezagregacji. A zatem obie zmienne mogą wciąż odgrywać swoją rolę w statystykach dotyczących przedsiębiorstw kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych” (MSITS, rozdział 4, §4.48).

251. „Obrót obejmuje kwotę łączną, na którą obserwowana jednostka wystawiła faktury w okresie referencyjnym, a to odpowiada rynkowej sprzedaży dóbr i usług. Obrót uwzględnia wszystkie cła i podatki od dóbr i usług, na które dana jednostka wystawiła faktury, z wyjątkiem podatku od wartości dodanej, na który ta jednostka wystawia fakturę swoim klientom, oraz innych podatków podlegających potrąceniu bezpośrednio związanych z obrotem. Obejmuje także wszystkie inne opłaty (transport, zapakowanie, itd.) przenoszone na klienta, nawet jeśli są to opłaty wymienione osobno na fakturze. Należy potrącić obniżki cen, rabaty oraz wartość zwróconych opakowań. Dochód zaklasyfikowany w rachunkach przedsiębiorstwa jako inny dochód operacyjny, dochód finansowy oraz dochód nadzwyczajny nie jest włączany do obrotu. Wyklucza się również dotacje operacyjne otrzymywane od władz publicznych” (*Definicja zmiennych ekonomicznych*, Kodeks 11210, Eurostat).

252. „Sprzedaż mierzy się za pomocą zysków operacyjnych brutto pomniejszonych o rabaty, zniżki i zwroty. Przy pomiarze sprzedaży nie należy uwzględniać zużycia oraz zwrotów. Choć wskaźnik sprzedaży nie jest wolny od problemu związanego z dwukrotnym liczeniem tych samych wielkości, w przeciwieństwie do wartości dodanej, zbieranie danych wymaganych przez ten wskaźnik jest mniej kłopotliwe i prawdopodobnie dlatego właśnie jest on powszechniej dostępny niż wskaźnik wartości dodanej. Podobnie, inaczej niż wartość dodana, wskaźnik sprzedaży zdaje sprawę z tego, w jakim zakresie zagraniczne jednostki zależne dostarczają produkty klientom, niezależnie od tego, czy te produkty zostały wytworzone przez te właśnie jednostki, czy inne firmy. Ponadto, sprzedaż jest, w większym stopniu niż wartość dodana, porównywalna z takimi zmiennymi, jak import czy eksport, które same są miarami sprzedaży” (MSITS, rozdział 4, §4.50).

253. „Oprócz dezagregacji sprzedaży według działu gospodarki i według kraju (zgodnie z zasadami atrybucji omówionymi poniżej), przydatny może być również podział sprzedaży według innych kryteriów. W przypadku inwestycji przychodzących, jeden z takich podziałów polegałby na rozróżnieniu na: a) sprzedaż w obrębie kraju-gospodarza (sprzedaż miejscowa), b) sprzedaż do kraju spółki macierzystej (inwestora bezpośredniego) oraz c) sprzedaż do kraju trzeciego.<sup>3</sup> Wszystkie trzy rodzaje sprzedaży wynikają z obecności handlowej kraju macierzystego na terenie kraju-gospodarza. Ale tylko sprzedaż miejscowa informuje o produktach dostarczanych w obrębie gospodarki kraju-gospodarza i tym samym odnosi się do zobowiązań podjętych przez te gospodarki w ramach Modułu 3 GATS.<sup>4</sup> W dodatku, przy jednoczesnej analizie zmiennych dotyczących działalności przedsiębiorstw ponadnarodowych oraz danych handlowych na temat kraju spółki macierzystej potrzebne może być wyeliminowanie informacji o sprzedaży do kraju, z którego pochodzi spółka macierzysta (ponieważ te dane i tak będą uwzględnione jako import w rachunku bilansu płatniczego tego kraju)” (MSITS, rozdział 4, §4.51).

254. Sprzedaż usług obejmuje zarówno sprzedaż usług przez przedsiębiorstwa, dla których produkcja usług stanowi działalność podstawową, jak i przez przedsiębiorstwa, których działalność podstawowa polega na produkcji dóbr, ale prowadzą także wtórne działania w usługach. Należy zauważyć, że sprzedaż prowadzona przez jednostki działające w sektorze handlowym odnosi się głównie do sprzedaży dóbr. Ale w przypadku innych wskaźników te jednostki są zaliczane do sektora usługowego.

#### *Nakłady brutto na środki trwałe*

255. Nakłady brutto na środki trwałe mierzy się za pomocą łącznej wartości środków trwałych nabytych przez producenta w trakcie roku rachunkowego, pomniejszonej o wartość środków sprzedanych i powiększonej o pewne dodatki do wartości środków nieprodukowanych, wynikające z działalności produkcyjnej jednostek instytucjonalnych. Aktywa trwałe to środki trwałe bądź wartości niematerialne i prawne będące wynikiem pewnych procesów produkcyjnych, wykorzystywane w sposób powtarzany lub ciągły w innych procesach produkcyjnych przynajmniej przez jeden rok. Nakłady brutto na środki trwałe mogą przybrać jedną z wielu bardzo różnorodnych form. Można wyróżnić następujące główne jej postaci:

- i) Zakupy pomniejszone o sprzedaż nowych bądź istniejących środków trwałych, podzielonych według rodzaju środków na:
  - Budynki mieszkalne.

- Inne budynki i konstrukcje.
  - Sprzęt i maszyny.
  - Środki uprawne wykorzystywane w produkcji.
- ii) Zakupy pomniejszone o sprzedaż nowych bądź istniejących wartości niematerialnych i prawnych, podzielonych według rodzaju zasobu na:
- Badanie minerałów.
  - Oprogramowanie komputerowe.
  - Oryginały utworów rozrywkowych, literackich bądź artystycznych.
  - Inne wartości niematerialne i prawne.
- iii) Gruntowne ulepszanie środków trwałych nieprodukcyjnych, w tym gruntów.
- iv) Koszty związane z przekazaniem własności nieprodukowanych aktywów (SNA 1993, §10.33-10.34).

256. „Te wszystkie inwestycje wycenia się brutto, czyli przed wszelkimi korektami wartości księgowej i przed potrąceniem sprzedaży. Aktywa zakupione wycenia się po cenie zakupu, to jest, przy uwzględnieniu kosztów transportu i instalacji, ceł i opłat oraz kosztów przeniesienia własności. Środki trwałe produkowane na własny rachunek wycenia się po kosztach produkcji. Przy inwestycjach na wielką skalę, trwających dłużej niż pojedynczy okres referencyjny, każdą ratę wydatków należy księgować jako inwestycję dokonaną w tym okresie referencyjnym, z którym ta rata się wiąże. Nie uwzględnia się środków przejętych w drodze fuzji. Zakupy drugorzędnych aktywów obrotowych liczy się jako wydatki bieżące. Ta kategoria inwestycji obejmuje również dodatki, zmiany, ulepszenia i naprawy mające na celu przedłużenie normalnego użytkowania istniejących środków trwałych bądź zwiększenie ich wydajności. Nie zalicza się do niej wydatków na sprzęt wykorzystywany w formie dzierżawy bądź dzierżawy z opcją zakupu. Nie zalicza się do niej także inwestycji w aktywa niematerialne i prawne oraz aktywa finansowe” (*Definicja zmiennych ekonomicznych*, Kodeks 15110, Eurostat).

#### *Liczba osób zatrudnionych*

257. „Liczbę osób zatrudnionych określa się jako łączną liczbę osób pracujących w obserwowanej jednostce (łącznie z operatorami właściciela, partnerami wykonującymi regularne czynności w tej jednostce oraz nieopłacanymi pomocnikami rodzinnymi). Do tej kategorii zalicza się pracowników będących na krótkich urlopach, nie zalicza się natomiast takich, któ-

rych nieobecność trwa nieograniczenie długo. Do tej kategorii zalicza się również osoby pracujące w niepełnym wymiarze godzin, zgodnie z definicją zawartą w krajowym ustawodawstwie, i znajdujące się na liście pracowników jednostki, łącznie z pracownikami sezonowymi, stażystami i pracownikami rodzinnymi figurującymi na tej liście. Nie zalicza się do tej kategorii pracowników wypożyczonych tej jednostce przez inną firmę, osób wykonujących w tej jednostce naprawy i prace konserwacyjne na rachunek innych firm oraz rekrutów” (*Definicja zmiennych ekonomicznych*, Kodeks 16110, Eurostat).

258. W kontekście statystyk dotyczących działalności przedsiębiorstw ponadnarodowych, zatrudnienie mierzy się zazwyczaj za pomocą liczby osób znajdujących się na liście płac w zagranicznych jednostkach zależnych. Dane o zatrudnieniu przekształca się niekiedy do postaci „ekwiwalentu pełnego czasu pracy” (*full-time equivalent*; FTE), według której zatrudnienie osób pracujących w niepełnym wymiarze godzin liczy się według czasu, przez jaki pracują (np. dwie osoby zatrudnione na pół etatu liczy się tak samo, jak jednego pracownika pełnoetatowego). Chociaż zatrudnienie mierzone według FTE może stanowić lepszą miarę wkładu pracy, ta miara nie jest tak powszechnie dostępna, jak liczba pracowników i jej konsekwentne wdrożenie może być kłopotliwe z uwagi na różnice w praktykach dotyczących zatrudnienia w różnych krajach. Z tych oto przyczyn, w niniejszym *Podręczniku* zaleca się, aby zatrudnienie mierzyć za pomocą liczby pracowników. Ta liczba powinna odpowiadać analizowanemu okresowi, ale w sytuacji braku gwałtownych wahań sezonowych bądź innych, może odpowiadać pewnemu punktowi w czasie, na przykład, końcowi roku, zgodnie ze standardami krajowymi” (MSITS, rozdział 4, §4.55).

259. „Dane o zatrudnieniu w jednostkach zależnych można wykorzystać na kilka sposobów w celu wyznaczenia statystyk dotyczących działalności przedsiębiorstw kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych. Można je zastosować do określenia udziału przedsiębiorstw kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych w zatrudnieniu na terenie kraju gospodarza bądź w próbach określenia, w jakim zakresie zatrudnienie w zagranicznych jednostkach zależnych uzupełnia bądź zastępuje zatrudnienie w spółkach macierzystych bądź innych rodzimych przedsiębiorstwach. Podział zatrudnienia w zagranicznych jednostkach zależnych według udziału gospodarki może zapewnić jeszcze głębsze spojrzenie na wpływ przedsiębiorstw będących zagraniczną własnością na specyficzne obszary gospodarki. W połączeniu z danymi o kosztach związanych z zatrudnieniem, dane o zatrudnieniu można wykorzystać w analizie praktyk zagranicznych jednostek zależnych w tym zakresie w porównaniu z praktykami firm będących rodzimą własnością” (MSITS, rozdział 4, §4.56).

### *Koszty związane z zatrudnieniem*

260. „Koszty związane z zatrudnieniem definiuje się jako łączne wynagrodzenie, pieniężne lub w naturze, płatne pracownikowi przez przedsiębiorstwo w zamian za pracę wykonaną przez pracownika w okresie rachunkowym. Koszty związane z zatrudnieniem mają dwa główne składniki:

- i) Wypłaty i wynagrodzenia płatne w gotówce lub w naturze.
- ii) Wartość składek społecznych płatnych przez pracodawcę; mogą to być albo rzeczywiste składki wpłacane przez pracodawców do systemu zabezpieczenia społecznego lub do prywatnych systemów ubezpieczeń społecznych w celu zapewnienia świadczeń społecznych swoim pracownikom; albo zakładane wstępnie składki na zabezpieczenia społeczne płacone przez pracodawców” (SNA 1993, §7.21 i 7.31).

261. „Koszty zabezpieczenia społecznego ponoszone przez pracodawców obejmują składki płacone przez pracodawców do systemów emerytalnych, chorobowych, macierzyńskich, pomocy osobom niepełnosprawnym, walki z bezrobociem, chorób zawodowych i wypadków przy pracy oraz zniżek rodzinnych i innych systemów. Opcjonalna składki również stanowią koszt pracodawcy” (*Definicja zmiennych ekonomicznych*, Kodeks 13330, Eurostat).

### *Liczba zakładów lub przedsiębiorstw*

262. „Liczba przedsiębiorstw (bądź zakładów, jeśli taka jest jednostka statystyczna), które spełniają kryteria dla firm objętych statystykami na temat zagranicznych jednostek zależnych, to podstawowy wskaźnik powszechności występowania firm z przewagą własności zagranicznej w gospodarce kraju-gospodarza. Tę liczbę można porównać z łączną liczbą przedsiębiorstw (bądź zakładów) w tej gospodarce. Można ją również ocenić w relacji do innych zmiennych, albowiem umożliwia to obliczenie pewnych współczynników – na przykład, wartość dodana bądź liczba pracowników na przedsiębiorstwo – które można porównać z analogicznymi współczynnikami obliczonymi dla przedsiębiorstw krajowych, co daje pewną wskazówkę o zachowaniu się zagranicznych jednostek zależnych” (MSITS, rozdział 4, §4.56).

263. Należy wyraźnie podkreślić, że przedsiębiorstwa uwzględniane w tych statystykach to przedsiębiorstwa, które w istocie prowadzą działalność gospodarczą. Firmy, które takiej działalności nie prowadzą, a jedynie otwierają swoje biuro w danym kraju w celu transferu funduszy bądź skorzystania z pewnych ulg podatkowych, nie powinny być w danych tej kategorii.

264. „Należy zauważyć, że sama tylko liczba przedsiębiorstw może nie dawać dokładnego obrazu znaczenia firm będących własnością zagraniczną z uwagi na różnice wielkości tych przedsiębiorstw i przedsiębiorstw będących rodzimą własnością. Dla przykładu, jeśli firmy zagraniczne są większe, wówczas ich udział w łącznej liczbie przedsiębiorstw będzie niższy od różnych innych miar działalności, co zaniżałoby znaczenie tych przedsiębiorstw w gospodarce kraju gospodarza” (MSITS, rozdział 4, §4.65).

265. Statystyki zbierane obecnie w większości krajów OECD z reguły pokazują, że stosunek liczby przedsiębiorstw kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów do łącznej liczby przedsiębiorstw na terenie kraju-gospodarza wynosi od jednej piątej do jednej trzeciej analogicznego stosunku dla obrotów bądź produkcji globalnej.

266. Informacja o liczbie przedsiębiorstw stanowi zazwyczaj naturalny produkt uboczny zbierania danych na temat innych zmiennych, nie zaś odrębny cel gromadzenia danych. Z tego też powodu, wpływ na tę liczbę, często znaczący, ma poziom konsolidacji przedsiębiorstw oraz progi sprawozdawczości z badań. Aby pomóc użytkownikom w interpretacji liczebności przedsiębiorstw (bądź zakładów), zachęca się kraje do tego, aby w notach wyjaśniających przedstawiały, w jaki sposób wyprowadzono te liczby” (MSITS, rozdział 4, §4.66).

#### *Liczba przedsiębiorstw skonsolidowanych*

267. Progi przyjmowane w badaniach zagranicznych jednostek zależnych i progi dotyczące stopnia konsolidacji to dwa najważniejsze źródła zakłóceń, które mają wpływ na porównania z innymi zmiennymi – także w obrębie pojedynczego kraju. Rzecz w tym, że niektóre przedsiębiorstwa przedstawiają rachunki skonsolidowane i sprawiają takie wrażenie, jak gdyby były pojedynczą firmą, natomiast inne przedsiębiorstwa przedstawiają osobne, nieskonsolidowane rachunki. W takich przypadkach nie jest de facto możliwe porównanie liczby przedsiębiorstw zagranicznych z liczbą przedsiębiorstw rodzimych, a zatem najlepiej byłoby, gdyby władze krajowe zbierały dane o przedsiębiorstwach w oparciu o oba pojęcia: w formie skonsolidowanej i nieskonsolidowanej. Informacja o liczbie spółek zależnych w formie skonsolidowanej ma również tę zaletę, że dostarcza dane, które są w większym stopniu porównywalne z danymi na temat spółek macierzystych, gdyż te ostatnie są systematycznie zamawiane w postaci skonsolidowanej. W rezultacie oba rodzaje firm w obrębie danego kraju będą porównywalne w większym stopniu.



### *Nadwyżka operacyjna brutto*

268. Nadwyżka operacyjna brutto to pozycja bilansująca. Przy tworzeniu rachunku dochodów, definiuje się ją jako:

- Wartość dodana brutto:
  - pomniejszona* o koszty związane z zatrudnieniem;
  - pomniejszona* o podatki od produkcji;
  - powiększona* o dotacje (SNA 1993, §7.80).

269. Przypomina się, że koszty związane z zatrudnieniem obejmują: a) wypłaty i wynagrodzenia; oraz b) składki na ubezpieczenia społeczne płacone przez pracodawcę.

### *Podatki od dochodu*

270. „Składają się one z podatków dochodowych od osób prawnych, dodatkowych podatków dochodowych (*income surtaxes*), itd., a także z podatków przypadających na właścicieli spółek akcyjnych w wyniku dochodu osiąganego przez te spółki. Podatki od dochodu obejmują jedynie podatki w kraju, w którym działa spółka zależna, w ogóle nie obejmują zaś podatków płaconych przez spółkę macierzystą w jej rodzimym kraju od dochodu osiągniętego czy rozdzielonego przez spółkę zależną. Podatki dochodowe szacuje się zazwyczaj od łącznego dochodu przedsiębiorstw ze wszystkich źródeł, a nie jedynie od zysków pochodzących z produkcji” (MSITS, rozdział 4, §4.68).

### *Wydatki na badania i rozwój*

271. Wydatki na badania i rozwój pokrywają wszystkie wydatki na działania podejmowane w celu odkrycia bądź rozwinięcia nowych produktów (dóbr lub usług), łącznie z ulepszonymi wersjami produktów istniejących lub odkrywaniem bądź rozwijaniem nowych czy też bardziej efektywnych procesów produkcji. W ramach niniejszego *Podręcznika* te wydatki dotyczą wyłącznie sektora przedsiębiorstw, do którego zalicza się „wszystkie firmy, organizacje i instytucje, których działalność podstawowa polega na rynkowej produkcji dóbr i usług w celu sprzedaży odbiorcom po sensownej z ekonomicznego punktu widzenia cenie...” (*Podręcznik Frascati*, §163).

272. Można wyróżnić trzy rodzaje prac badawczo-rozwojowych:

- *Badania podstawowe*, czyli prace teoretyczne lub eksperymentalne, podejmowane przede wszystkim w celu zdobycia nowej wiedzy o ukrytych mechanizmach zjawisk i obserwowalnych zdarzeń, bez zamiaru jej szczególnego zastosowania czy wykorzystania.
- *Badania stosowane*, które również stanowi oryginalne postępowanie prowadzone w celu zdobycia nowej wiedzy. Ale jest ono nakierowane przede wszystkim na konkretny cel praktyczny.
- *Eksperymentalne opracowanie*, czyli systematyczna praca wykorzystująca wiedzę uzyskaną w badaniach i w doświadczeniach praktycznych, skierowana na wytwarzanie nowych materiałów, produktów i urządzeń; instalowanie nowych procesów, systemów i usług; bądź znaczne ulepszanie tych, które już się produkuje bądź instaluje (*Podręcznik Frascati*, §240, 245, 249).

273. Wydatki na B&R obejmują: *koszty bieżące* i *nakłady kapitałowe*. Na koszty bieżące składają się: koszty pracy, stanowiące największy składnik kosztów bieżących, oraz inne koszty bieżące, które obejmują niekapitałowe zakupy materiałów, zasobów i sprzętu w celu wsparcia prac badawczo-rozwojowych w danym roku. Nakłady kapitałowe to roczne wydatki brutto na aktywa trwale wykorzystywane w programach B&R. Należy je w całości uwzględnić w tym okresie, w którym nastąpiły i nie należy ich rejestrować jako elementu deprecjacji (*Podręcznik Frascati*, §358, 360, 374). Nakłady kapitałowe składają się z wydatków na:

- Grunty i budynki.
- Inwestycje i wyposażenie.
- Oprogramowanie komputerowe.

274. Rola B&R w działalności przedsiębiorstw międzynarodowych (spółek macierzystych i ich jednostek zależnych), główne wskaźniki referencyjne oraz wszystkie związane zmienne przedstawia się w rozdziale 4 niniejszego *Podręcznika*, zatytułowanego „Umiejdzynarodowienie technologii”.

#### *Liczba badaczy*

275. Zgodnie z definicjami zamieszczonymi w *Podręczniku Frascati*, „personel B&R to eksperci zaangażowani w rozwijanie i tworzenie nowej wiedzy, produktów, procesów, metod i systemów, a także w zarządzanie odpowiednimi projektami” (*Podręcznik Frascati*, wydanie z roku 2002, §301). „Menadżerów i administratorów zaangażowanych w planowanie i zarządzanie naukowymi oraz technicznymi aspektami pracy badawczej również zalicza się do tej kategorii” (§303). „Doktorantów zaangażowanych w B&R również należy zaliczyć do tej ba-

daczy” (§305). Tak jak w przypadku innych danych o liczbie osób zatrudnionych, liczbę badaczy należy wyznaczyć w postaci „ekwiwalentu pełnego czasu pracy”.

#### *Bilans płatniczy w dziedzinie technologii*

276. Mowa tutaj o pomiarze odpływów i przyływów finansowych związanych ze sprzedażą i zakupem technologii w formie patentów, nieopatentowanych wynalazków, przekazania franszyzy związanej z patentem, *know-how*, projektów, marek bądź modeli oraz usług technicznych i badawczo-rozwojowych o charakterze branżowym. Bardziej szczegółowe informacje znajdują się również w rozdziale 4, sekcja 4.4.

#### *Łączny eksport i import dóbr i usług*

277. Eksport dóbr i usług to kolejny istotny wskaźnik działalności firm ponadnarodowych. „Zarówno dane o bilansie płatniczym, jak i dane dostarczane przez przedsiębiorstwa macierzyste oraz ich spółki zależne w osobnych kwestionariuszach mogą stanowić właściwe źródło takich informacji...” „Choć powiązania z danymi o bilansie płatniczym mogą więc dostarczać użytecznych informacji, zidentyfikowanie w tych danych osobno transakcji firm zagranicznych może być trudne bądź niemożliwe. A zatem opracowanie danych o eksporcie i imporcie może być możliwe jedynie za pomocą osobnych kwestionariuszy. W takim wypadku przydatne będą identyczne podziały, chociaż jest mało prawdopodobne, że wymagane dane będą zbierane z jednakową częstością bądź z takim samym stopniem szczegółowości w dużej liczbie krajów, jak ma to miejsce w przypadku danych o bilansie płatniczym” (MSITS, rozdział 4, §463).

#### *Import i eksport w obrębie firmy*

278. Z punktu widzenia danego kraju, który sporządza wskaźnik, na eksport i import wewnątrz firmy składają się: a) eksport i import zagranicznej spółki zależnej – do spółki macierzystej w przypadku eksportu i ze spółki macierzystej w przypadku importu; oraz b) eksportu i importu krajowych spółek macierzystych, do i z ich jednostek zależnych. Więcej na ten temat, patrz rozdział 5, sekcja 5.3.2.

### **3.3. Uwagi pojęciowe i metodologiczne**

#### ***3.3.1. Definiowanie populacji docelowej***

279. Niniejszy podrozdział opisuje pokrótce populację docelową przy sporządzaniu wskaźników AMNE, tak, aby poprawić międzynarodową porównywalność tych wskaźników przy jednoczesnym spełnieniu krajowych wymagań. Najpierw omawiane są populacje docelowe do pomiaru AMNE w obrębie danego kraju, które spełniają krajowe wymagania w zakresie analizy i prowadzą do danych addytywnych i porównywalnych na poziomie międzynarodowym. Następnie omawia się populacje docelowe do pomiaru AMNE zagranicą. Formułuje się także zalecenia w celu pokazania, w jaki sposób kraje mogłyby dostarczać dane porównywalne między krajami bez przesądów wobec tych międzynarodowych wymagań.

### 3.3.1.1. *Dane docelowe dla danych o AMNE w danym kraju*

280. Decydenci polityczni oraz analitycy zainteresowani działalnością MNE w ich kraju zwracają uwagę na:

- Wpływ zagranicznych spółek zależnych na gospodarkę ich kraju i ich porównanie z innymi przedsiębiorstwami w ich kraju. Czy są bardziej zyskowne bądź wydajne, skoncentrowane w większym stopniu w pewnych działach gospodarki, czy płacą wyższe, czy niższe pensje, itp.?
- Wpływ MNE pochodzących z ich krajów (spółek macierzystych) na ich gospodarkę. Czy ich zagraniczne inwestycje mają pozytywny czy negatywny wpływ na rodzimy handel i zatrudnienie?
- Wpływ MNE (kontrolowanych zarówno przez rezydentów, jak i przez inwestorów zagranicznych) na gospodarkę ich kraju. Jaki jest udział MNE w krajowych wynikach gospodarczych (zatrudnieniu, inwestycjach, wartości dodanej, handlu, itp.)?

281. Pierwsze z zagadnień wymaga oddzielnej identyfikacji zmiennych ekonomicznych dotyczących zagranicznych jednostek zależnych (tj. zatrudnienia, wartości dodanej, produkcji globalnej, ABKS, itp.) w danych krajowych.

282. Zagadnienie drugie wymaga rozbicia tych samych danych według przedsiębiorstw posiadających spółki zależne zagranicą.

283. Trzecie zagadnienie wymaga rozbicia tych samych danych krajowych według MNE oraz przedsiębiorstw innego rodzaju. Niestety, oszacowania dotyczące tych dwóch kategorii przedsiębiorstw nie dają się wyprowadzić z danych o spółkach zależnych i spółkach macierzystych. W istocie, zasadniczą wadą tych dwóch populacji docelowych (jednostek zależnych i spółek macierzystych) jest to, że mogą się one pokrywać. Zagraniczne jednostki zależne same mogą kontrolować jednostki zależne zagranicą i dlatego uwzględnia się je zarówno w

populacji docelowej spółek zależnych zagranicą, jak i spółek macierzystych (przykładem są spółki zależne Chryslera w Kanadzie). Takie zachodzenie na siebie prowadzi do dwukrotnego liczenia tych samych wielkości przy szacowaniu AMNE ogółem w danych kraju i między krajami, gdyż sumowanie działań jednostek zależnych oraz spółek macierzystych oznacza dwukrotnie liczenie wielkości dotyczących zagranicznych jednostek zależnych mających spółki zależne za granicą. Ale z punktu widzenia kraju kompilującego dane, zachodzenie na siebie spółek zależnych zagranicą i spółek macierzystych nie stanowi wielkiego problemu; jeżeli dostępne są dane na temat obu grup przedsiębiorstw, kompilatorzy bez wątpienia potrafią zidentyfikować te przedsiębiorstwa, które są zarówno spółkami macierzystymi, jak i spółkami zależnymi i powinni być w stanie opracować dane dla nich osobno. Jedynym ograniczeniem upubliczniania informacji tego rodzaju są kwestie dotyczące poufności.

284. Istnieją dwa sposoby oszacowania AMNE ogółem w kraju, który kompiluje dane. W celu lepszego zrozumienia tych opcji, poniżej przedstawiono rozłączną klasyfikację przedsiębiorstw, która spełnia trzy wymienione wcześniej warunki:

- i) zagraniczne jednostki zależne, które nie posiadają spółek zależnych zagranicą;
- ii) spółki macierzyste znajdujące się pod kontrolą inwestora zagranicznego (zagraniczne jednostki zależne, które same posiadają spółki zależne zagranicą);
- iii) spółki macierzyste kontrolowane przez rezydentów kraju kompilującego dane;
- iv) przedsiębiorstwa kontrolowane przez rezydentów kraju kompilującego dane, które nie posiadają spółek zależnych zagranicą (firmy nie będące MNE).

285. Przy takiej klasyfikacji, analiza skupiona na jednostkach zależnych zagranicą obejmie pierwsze dwie kategorie; analiza skupiona na spółkach macierzystych zsumuje kategorie 2 i 3; działania MNE ogółem uzyskuje się sumując klasy 1, 2 i 3 bądź jako różnicę między sumą wszystkich kategorii a populacją firm nie będących MNE.

286. Ta klasyfikacja może być bardzo przydatna dla badaczy i analityków. Po pierwsze, dostarcza rozłącznej klasyfikacji klas populacji, która umożliwia porównywanie zachowań firm bądź grup firm. Dla przykładu, w celu określenia, czy MNE kontrolowane przez inwestorów zagranicznych mają lepsze wyniki niż podmioty kontrolowane przez rezydentów, analitycy muszą porównać dane makro- bądź mikroekonomiczne, które mogą podzielić rodzime przedsiębiorstwa na takie dwie grupy. Dane o zagranicznych jednostkach zależnych oraz o spółkach macierzystych takiego rozróżnienia nie zapewniają, gdyż w obu kategoriach znajdują się MNE kontrolowane przez inwestorów zagranicznych (zagraniczne jednostki zależne, które same posiadają spółki zależne zagranicą). Jeśli firmy tego rodzaju odgrywają istotne znacze-

nie w jednym kraju, wnioskowanie statystyczne posługujące się klasyfikacją opartą na zagranicznych jednostkach zależnych oraz spółkach macierzystych byłoby problematyczne, gdyż naruszone zostałoby założenie o niezależności obu populacji. Po wtóre, zagraniczne jednostki zależne posiadające spółki zależne zagranicą stanowią ciekawy obiekt badań, zwłaszcza, jeśli odgrywają ważną rolę w danym kraju. Czy liczba firm tego typu rośnie? Czy istnieją jakiegokolwiek zalety wykorzystywania poszczególnych krajów do pośredniej kontroli spółek zależnych zamiast kontroli bezpośredniej? Czy ich działania różnią się od działań innych zagranicznych jednostek zależnych i innych spółek macierzystych? Na te pytania można odpowiedzieć jedynie wówczas, kiedy posiada się statystyki dotyczące tych odmiennych populacji. Po trzecie, badania międzynarodowe wymagają statystyk krajowych, które można porównywać z pewną trafnością analityczną. Porównywanie statystyk dotyczących spółek macierzystych, które pochodzą z różnych krajów, może być mylące, jeżeli ta część tej populacji, którą stanowią MNE kontrolowane przez inwestorów zagranicznych znacząco różni się między badanymi krajami.

287. Podział rodzimej działalności gospodarczej na te cztery populacje docelowe jest korzystny z punktu widzenia analityków oraz agencji statystycznych. W chwili obecnej kraje stosują różne praktyki w odniesieniu do spółek macierzystych. W niektórych krajach do spółek macierzystych zalicza się zarówno spółki kontrolowane przez rezydentów, jak i te, które kontrolują inwestorzy zagraniczni, natomiast w innych za spółki macierzyste uważa się wyłącznie spółki, których właścicielami są rezydenci. W niniejszym *Podręczniku* zachęca się kraje, które jeszcze nie wprowadziły rozróżnienia tych dwóch kategorii spółek macierzystych, aby to uczyniły, nawet na poziomie zagregowanym. Kraje, w których nie identyfikuje się spółek macierzystych kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych, również powinny podjąć takie wysiłki na poziomie zagregowanym.

288. Zauważmy, że kiedy dysponujemy informacją o jednej z trzech pierwszych populacji oraz danymi o spółkach macierzystych i zagranicznych jednostkach zależnych ogółem, pozostałe populacje możemy z tego zbioru danych wyprowadzić. Dla przykładu, jeśli znamy zatrudnienie w zagranicznych jednostkach zależnych, które same posiadają spółki zależne zagranicą, możemy wyznaczyć zatrudnienie w zagranicznych jednostkach zależnych, które nie sprawują kontroli nad spółkami zależnymi zagranicą, obliczając resztową część zatrudnienia w zagranicznych spółkach zależnych. Zatrudnienie w spółkach macierzystych znajdujących się pod kontrolą zagraniczną powinno równać się zatrudnieniu w zagranicznych jednostkach zależnych, które same posiadają spółki zależne zagranicą. A zatem, zatrudnienie w spółkach macierzystych kontrolowanych przez rezydentów daje się wyprowadzić jako reszta. Zatrud-

nienie w firmach, które nie są MNE (w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez rezydentów kraju kompilującego dane, które nie posiadają spółek zależnych zagranicą) stanowi różnicę między zatrudnieniem ogółem a zatrudnieniem w MNE (sumą trzech pozostałych kategorii).<sup>5</sup>

289. Kraje opracowujące swój program statystyczny dotyczący AMNE powinny do kompilacji danych wykorzystać wszystkie cztery kategorie populacji docelowych. Przy publikacji danych należy pamiętać, że kwestie poufności są bardzo ważne. Dla przykładu, jeśli liczba zagranicznych jednostek zależnych, które same posiadają spółki zależne zagranicą, jest bardzo mała, rozpowszechnianie danych o przedsiębiorstwach tej kategorii według działu gospodarki oraz kraju pochodzenia kontroli może nie być możliwe. Zaleca się w takim przypadku, aby kraje publikowały najistotniejsze szacunki dotyczące populacji w celu spełnienia wymagań krajowych i przedstawiały oszacowania pokazujące, jak duży jest rozmiar nachodzenia na siebie tych dwóch populacji docelowych (na przykład, zatrudnienie ogółem dla kategorii drugiej, bez podziału według działu gospodarki bądź kraju pochodzenia kontroli).

### **Ramka 3.3. Zalecenia w zakresie populacji docelowych w kraju kompilującym dane**

Kraje, w których zaczyna się wytwarzanie danych o AMNE na ich terenie zachęca się do klasyfikowania tych przedsiębiorstw według następujących czterech kategorii:

#### **Kontrola zagraniczna**

1. zagraniczne jednostki zależne nie posiadające spółek zależnych zagranicą.
2. zagraniczne jednostki zależne, które same posiadają spółki zależne zagranicą (spółki macierzyste pod kontrolą podmiotów zagranicznych).

#### **Kontrolowane przez rezydentów kraju kompilującego dane**

3. Spółki macierzyste posiadające spółki zależne zagranicą.
4. Firmy nie będące MNE (nie posiadające spółek zależnych zagranicą).

W sytuacji, kiedy kraje członkowskie nie są w stanie odróżnić między spółkami macierzystymi kontrolowanymi przez rezydentów i spółkami macierzystymi kontrolowanymi przez inwestorów zagranicznych na poziomie sektora z uwagi na poufność danych, zachęca się je do wprowadzenia tego odróżnienia przynajmniej na najbardziej ogólnym poziomie dla każdej ze zmiennych.

### **3.3.1.2. Populacje docelowe dla AMNE zagranicą**

290. Decydenci polityczni oraz analitycy zainteresowani działalnością MNE zagranicą zwracają uwagę przede wszystkim na:

- Wpływ jednostek zależnych zagranicą na gospodarkę krajową (handel, zatrudnienie, itd.).
- Wpływ jednostek zależnych zagranicą na działalność gospodarczą innych krajów.

291. W przypadku AMNE zagranicą należy wyznaczyć dwie populacje:

- i) Populację spółek macierzystych kontrolowanych przez rezydentów kraju kompilującego dane oraz spółek macierzystych kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych.

ii) Populacja jednostek zależnych powinna uwzględniać jednostki znajdujące się pod kontrolą bezpośrednią (oraz, w miarę możliwości, pośrednią).

292. Analitycy są zainteresowani głównie ogólnoswiatowym oddziaływaniem MNE inwestujących zagranicą (wszystkich spółek macierzystych i wszystkich ich spółek zależnych). Niektóre kraje, które opracowały badania mające mierzyć AMNE zagranicą, stosowały to podejście. Prowadzi to jednak do dwukrotnego liczenia tych samych wielkości na poziomie międzynarodowym, ponieważ bezpośredni i pośredni wpływ spółek macierzystych kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów występuje zarówno w kraju kontroli bezpośredniej, jak i w kraju kontroli ostatecznej.

293. Można rozważyć dwie opcje w celu rozwiązania tego problemu:

- *Podejście oparte na kraju kontroli bezpośredniej (the immediate control approach)*, w ramach którego populacja docelowa obejmuje wszystkie spółki macierzyste, lecz mierzy jedynie te krajowe spółki zależne, które znajdują się pod bezpośrednią kontrolą spółek macierzystych znajdujących się na terenie kraju kompilującego dane. Przy takim podejściu rozważa się jedynie związki zachodzące między znajdującymi się na terenie dwóch krajów. Jest to podejście zalecane przy pomiarze przepływów FDI (patrz rozdział 2), co pozwala na uniknięcie dwukrotnego liczenia przy agregacji przepływów między krajami.
- *Podejście oparte na kraju ostatecznej kontroli (the ultimate control approach)*, w ramach którego populacja docelowa składa się wyłącznie z przedsiębiorstw znajdujących się pod ostateczną (*ultimate*) kontrolą rezydentów kraju kompilującego dane posiadających zagraniczne spółki zależne kontrolowane bezpośrednio bądź pośrednio (*directly or indirectly*).

294. Zważywszy na to, że analiza danych o AMNE skupia się przede wszystkim na tym, kto co kontroluje i gdzie, a nie na oddziaływaniu bezpośredniej kontroli, drugie podejście jest najwłaściwsze przy porównaniach międzynarodowych. Jest to rzecz jasna zupełnie inna sytuacja niż w przypadku analiz przepływów FDI, które dotyczą tego, kto gdzie inwestuje. Ale z uwagi na to, że dostępne dane o działalności przedsiębiorstw ponadnarodowych zagranicą uwzględniają w ogólności wszystkie krajowe spółki zależne wszystkich spółek macierzystych i że MSITS zaleca to podejście do zbierania danych tego rodzaju, w niniejszym *Podręczniku* zaleca się, aby to podejście przyjęto w krajach OECD. Jednakże nie wszystkie kraje będą w stanie zebrać dane o działaniach wszystkich spółek zależnych zagranicą, zwłaszcza tych, które kontrolują ich własne jednostki zależne (kontrola bezpośrednia). Dlatego też proponuje się, aby pierwszym priorytetem była identyfikacja tych spółek zależnych zagranicą, które są kon-



trolowane bezpośrednio przez spółki macierzyste znajdujące się w kraju kompilującym dane (niezależnie od tego, czy spółki te są kontrolowane przez rezydentów czy inwestorów zagranicznych). Drugim priorytetem jest jednak wyraźna rekomendacja, aby kraje dostarczały również dane o działaniach jednostek zależnych kontrolowanych pośrednio (przy czym nie jest konieczne oddzielanie danych o jednostkach zależnych pośrednio i bezpośrednio kontrolowanych). Ponadto, wiele krajów otrzymuje dane o działalności ich spółek zależnych zagranicą w postaci skonsolidowanej, co uniemożliwia odróżnienie działań spółek zależnych kontrolowanych pośrednio i bezpośrednio. Wreszcie, kraje, które mają taką możliwość usilnie zachęca się do tego, aby osobno identyfikowały działania jednostek zależnych kontrolowanych (bezpośrednio i pośrednio) przez spółki macierzyste znajdujące się wyłącznie pod kontrolą rezydentów rozważanego kraju.

#### **Ramka 3.4. Zalecenia w zakresie docelowej populacji w analizach AMNE zagranicą**

##### **Priorytet pierwszy**

Zaleca się, aby kraje dostarczały dane o działaniach spółek zależnych zagranicą znajdujących się pod bezpośrednią kontrolą wszystkich spółek macierzystych kraju kompilującego dane. Te dane należy podzielić według działu gospodarki i kraju, w którym znajduje się jednostka zależna. Radzi się, aby w celu podniesienia analitycznej wartości tych danych podzielić je na spółki macierzyste znajdujące się pod ostateczną (*ultimate*) kontrolą a) rezydentów i b) nierezydentów.

##### **Priorytet drugi**

Zachęca się kraje członkowskie do tego, aby dostarczyły osobno dane o działalności spółek zależnych kontrolowanych pośrednio i bezpośrednio (patrz: definicje, sekcja 3.3.3.2) przez wszystkie spółki macierzyste w danym kraju kompilującym dane.

##### **Priorytet trzeci**

Kraje członkowskie, które dostarczą dane w oparciu o priorytet drugi, zachęca się także do dostarczenia danych zgodnych z „podejściem opartym na kraju kontroli ostatecznej”, dotyczących działalności jednostek zależnych zagranicą kontrolowanych pośrednio i bezpośrednio przez spółki macierzyste będące pod ostateczną kontrolą rezydentów kraju kompilującego dane.

### **3.3.2. Identyfikacja zagranicznej kontroli przedsiębiorstwa**

295. Zalecenia w zakresie identyfikacji zagranicznej kontroli przedsiębiorstwa zostały podsumowane w ramce 3.5 i omówione poniżej. Te rekomendacje i poniższe omówienie, na których te zalecenia się opierają, dotyczą przede wszystkim inwestycji przychodzących. Nacisk kładzie się na kontrolę większościową, a zagadnienia związane z kontrolą czy oddziaływaniem mniejszościowym nie są rozpatrywane. (Aneks 1 zawiera serię „szczególnych przypadków”, z jakimi mogą zetknąć się jednostki kompilujące dane, na przykład, zagadnienie wpływu zagranicznego, ale starania mające na celu przedstawienie zaleceń metodologicznych nie są podejmowane.)

296. Ponieważ najważniejsze kryterium w przypadku danych o AMNE dotyczy kontroli, nie uwzględnia się wszystkich przedsiębiorstw, w których dokonywane są inwestycje bezpo-

średnie. Z definicji, przedsiębiorstwa znajdujące się pod kontrolą podmiotów zagranicznych stanowią podpopulację przedsiębiorstw, w których lokuje się inwestycje bezpośrednie. W przykładzie na rysunku 2.1, statystyki dotyczące zagranicznych jednostek zależnych objęłyby spółki A, B, H, K i L (jednostki zależne i oddziały [*subsidiaries and branches*]), lecz nie objęłyby innych przedsiębiorstw, w których lokuje się inwestycje bezpośrednie, czyli spółek C, D, E, F, G, J, P i Q (partnerów [*associates*]). Przedsiębiorstwo N kontroluje spółki A, H i K bezpośrednio, natomiast spółki B i L pośrednio.

### 3.3.2.1. Pojęcie „kontroli” przedsiębiorstwa

297. Omawiając dane o FDI w rozdziale 2 wskazywano, że podstawowym kryterium stosowanym przy określaniu, czy dana inwestycja ma charakter inwestycji bezpośredniej, jest jej zdolność do wywierania „wpływu” na zarządzanie spółką. W terminach statystycznych pojęcie kontroli znajduje odzwierciedlenie w posiadaniu ponad 10% akcji zwykłych bądź głosów, natomiast każdą inwestycję poniżej 10% uważa się za inwestycję portfelową. W przypadku danych dotyczących działań przedsiębiorstw ponadnarodowych pojęcie wpływu nie wystarcza do tego, aby dane były zbierane w sposób spójny i sprawny, stąd też potrzeba przywrócenia pojęcia „kontroli”.

298. Pojęcie kontroli oznacza zdolność mianowania większości administratorów upoważnionych do kierowania przedsiębiorstwem i jego działaniami oraz wyznaczania jego strategii. W większości przypadków zdolność taka może być zrealizowana przez pojedynczego inwestora posiadającego większość (ponad 50%) akcji z prawem głosu.

299. Pojęcie kontroli pozwala na przyporządkowanie wszystkich działań przedsiębiorstwa inwestorowi sprawującemu kontrolę. Oznacza to, że takie zmienne, jak obrót spółki, personel bądź eksport przypisuje się inwestorowi sprawującemu kontrolę oraz krajowi, z którego pochodzi.

300. Przejście od pojęcia „wpływu” do pojęcia „kontroli”, używanego głównie w odniesieniu do działalności przedsiębiorstw ponadnarodowych, znajduje swoje odzwierciedlenie w dwóch różnych uzasadnieniach. W przypadku pojęcia wpływu, produkcję, wartość dodaną, liczbę pracowników czy inne zmienne przypisuje się zgodnie z procentowym udziałem akcjonariuszy w przedsiębiorstwie, co sprawia, że na plan pierwszy wysuwa się aspekt „finansowy”, natomiast w przypadku pojęcia kontroli najważniejsze są „moc decyzyjna” oraz „moc wyznaczania strategii przedsiębiorstwa”.

301. W przypadku pojęcia kontroli, przypisanie wszystkich zmiennych ekonomicznych pojedynczemu udziałowcowi większościowemu nie oznacza, że zawłaszcza on całą produkcję bądź zysk przedsiębiorstwa, lecz że określa wszystkie wybory strategiczne. Ale jeśli chodzi o działania firm, istnieją inne powody stosowania podejścia opartego na kontroli. Kiedy mamy do czynienia z wieloma inwestorami mniejszościowymi i kiedy w grę wchodzi również łańcuch pośrednio kontrolowanych przedsiębiorstw, proces przypisywania zmiennych zgodnie z zasadami własności staje się coraz bardziej skomplikowany, a ta trudność jest jeszcze większa wówczas, kiedy do tych zmiennych trzeba przypisać również kraj stałego pobytu inwestora. Pojęcie kontroli nie jest wcale nowe, było już definiowane w SNA 1993 oraz MSITS (§4.17).

302. Świadectwem kontroli podawanym w SNA 1993 (§4.27) jest własność większościowa zorganizowanej grupy akcjonariuszy działających zgodnie. W definicji inwestora bezpośredniego zamieszczonej w IMF *MBP5* oraz *Definicji wzorcowej OECD* również uważa się udziały posiadane przez członków grupy akcjonariuszy za ekwiwalent udziałów posiadanych przez pojedynczego akcjonariusza. W takim przypadku powstaje jednak pytanie o to, skąd można wiedzieć, czy inwestorzy zagraniczni są powiązani i mają zgodną strategię.

303. W SNA 1993, IMF *BMP5* oraz *Wzorcowej definicji OECD* nie określa się kryteriów, jakie należy stosować w celu identyfikacji grupy stowarzyszonych inwestorów. Jedynie w MSITS (§4.20, przypis 62) podaje się kilka przykładów – zapożyczonych zresztą z *Wzorcowego badania zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Stanach Zjednoczonych (Benchmark Survey of Foreign Direct Investment in the United States)* – które można wziąć pod uwagę. Stwierdza się, że grupa akcjonariuszy stowarzyszonych składa się z „przynajmniej dwóch osób, które poprzez upublicznianie swoich działań, w drodze uzgodnień lub porozumień w sposób zgodny przeprowadzają, bądź zdają się przeprowadzać, swoje praw do głosowania w celu wywarcia wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem”. Uważa się, że następujące podmioty mogą stanowić grupy akcjonariuszy stowarzyszonych: członkowie tej samej rodziny, przedsiębiorstwo oraz jeden bądź kilku z jego przedstawicieli lub dyrektorów, członkowie syndykatu lub spółki typu *joint venture*, bądź korporacja i jej miejscowe oddziały.

304. Należy zauważyć, że inaczej niż w przypadku zasad przyjętych w Systemie Rachunków Narodowych (SNA 1993), w niniejszym *Podręczniku* nie zaleca się, aby kraje określały, jaki jest udział przedsiębiorstw znajdujących się pod mniejszościową kontrolą podmiotów zagranicznych. Niniejszy *Podręcznik* przyłącza się natomiast do zaleceń zamieszczonych w rozdziale 4 *Podręcznika statystyk handlu międzynarodowego w usługach* (MSITS), które wykluczają z tych statystyk dane o działalności firm będących pod kontrolą mniejszościową.

305. W niektórych krajach kontrola przedsiębiorstwa jest określona przez prawo; na przykład, w Kanadzie jest to kwestia posiadania zdolności wyboru rady nadzorczej (*board of directors*). Oznacza to, że konieczne będzie uzgodnienie badań proponowanych w niniejszym *Podręczniku* z wymaganiami narodowymi. Zalecenie jest w każdym razie takie oto, że zawsze wtedy, kiedy władze krajowe nie potrafią wykazać, że poszczególne przedsiębiorstwo jest kontrolowane przez inwestorów zagranicznych, należy uznać, że to przedsiębiorstwo jest kontrolowane przez rezydentów kraju kompilującego dane. Zachęca się kraje do tego, aby dostarczały osobne i dodatkowe statystyki dla tych przypadków, które nie należą do żadnej z szerszych kategorii (przykłady obejmują kontrolę pewnych przedsiębiorstw w krajach rozwijających się, gdzie prawo nie pozwala inwestorom zagranicznym na przejmowanie większości udziałów).

### Ramka 3.5. Zalecenia w zakresie identyfikacji przedsiębiorstw kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych

#### Zalecana definicja

Kryterium, którego stosowanie zaleca się w celu zaklasyfikowania przedsiębiorstwa z punktu widzenia obecności bądź braku skutecznej kontroli zagranicznej ze strony podmiotów zagranicznych, jest to, czy pojedynczy inwestor zagraniczny lub grupa stowarzyszonych inwestorów zagranicznych działających zgodnie, na przykład, członków rodziny bądź przedsiębiorstwa i ich jednostki zależne, posiada większość (ponad 50%) akcji zwykłych lub głosów (patrz §303). Stosowanie tego kryterium pozwala na uniknięcie ocen subiektywnych bądź indywidualnego podejścia do każdego z przypadków. Zaletą takiego braku subiektywności jest eliminacja potencjalnego źródła dwustronnej asymetrii. Jest to zalecenie zgodne z MSITS.

#### Inne akceptowane, choć nie zalecane, przypadki kontroli

W niektórych krajach, a zwłaszcza w małych, jeśli można wykazać w sposób obiektywny istnienie kontroli w przedsiębiorstwie, które posiada wielu inwestorów, lub w takim, gdzie istnieją udziały mniejszościowe, zaleca się, aby takie kraje stosowały się do zasad zamieszczonych w Aneksie 3.1 i ramce 3.8. Kraje, które uwzględniają takie przypadki w swoich definicjach pojęcia kontroli, zachęca się do tego, aby dostarczyły dodatkowe statystyki szacujące powszechność tych przypadków. Takie statystyki mogą być przydatne zwłaszcza wówczas, kiedy niektóre kraje narzucają ograniczenia w zakresie większościowych udziałów podmiotów zagranicznych. Inwestycje portfelowe nie powinny być brane pod uwagę.

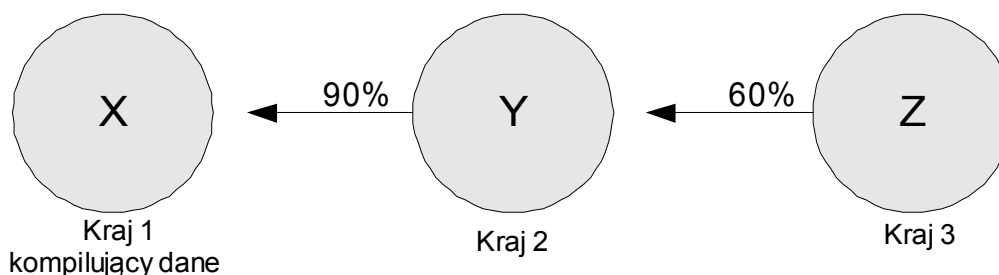
### 3.3.2.1.1. Kontrola pośrednia i bezpośrednia

#### a) Perspektywa inwestycji przychodzących

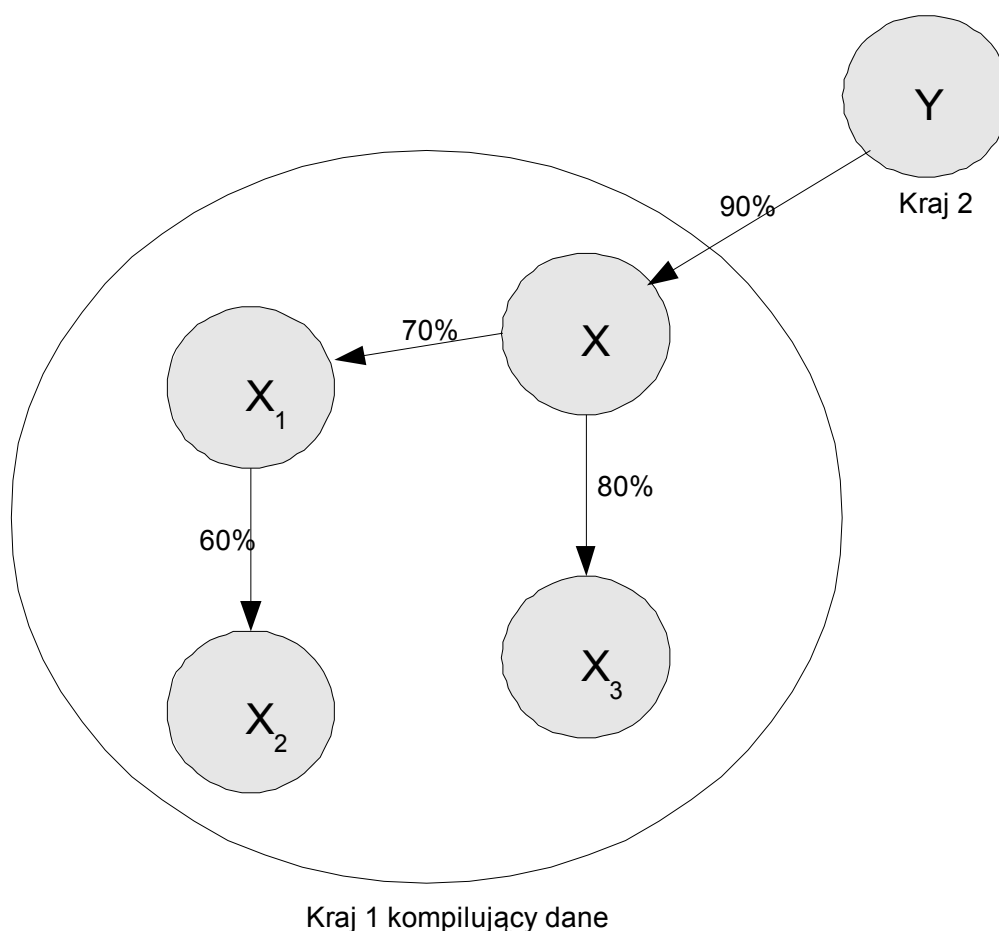
306. Kontrola może mieć charakter albo pośredni, albo bezpośredni. W przypadku inwestycji przychodzących, wyznaczenie linii kontroli pośredniej i bezpośredniej pozwala kompilatorom danych na identyfikację kraju bezpośredniej i ostatecznej kontroli zagranicznych jednostek zależnych. Dla przykładu, przedsiębiorstwo X na rysunku 3.1 to jednostka zależna, znajdująca się w kraju 1 kompilującym dane, kontrolowana bezpośrednio przez przedsiębiorstwo Y, które znajduje się w kraju 2. Ponieważ przedsiębiorstwo Z z kraju 3 kontroluje 60% gło-

sów w przedsiębiorstwie Y, pośrednio kontroluje ono również przedsiębiorstwo X. Kraj 2 jest krajem kontroli pośredniej, natomiast kraj 3 krajem kontroli ostatecznej przedsiębiorstwa X.

Rysunek 3.1. **Kontrola pośrednia w przypadku inwestycji przychodzących: przypadek 1**



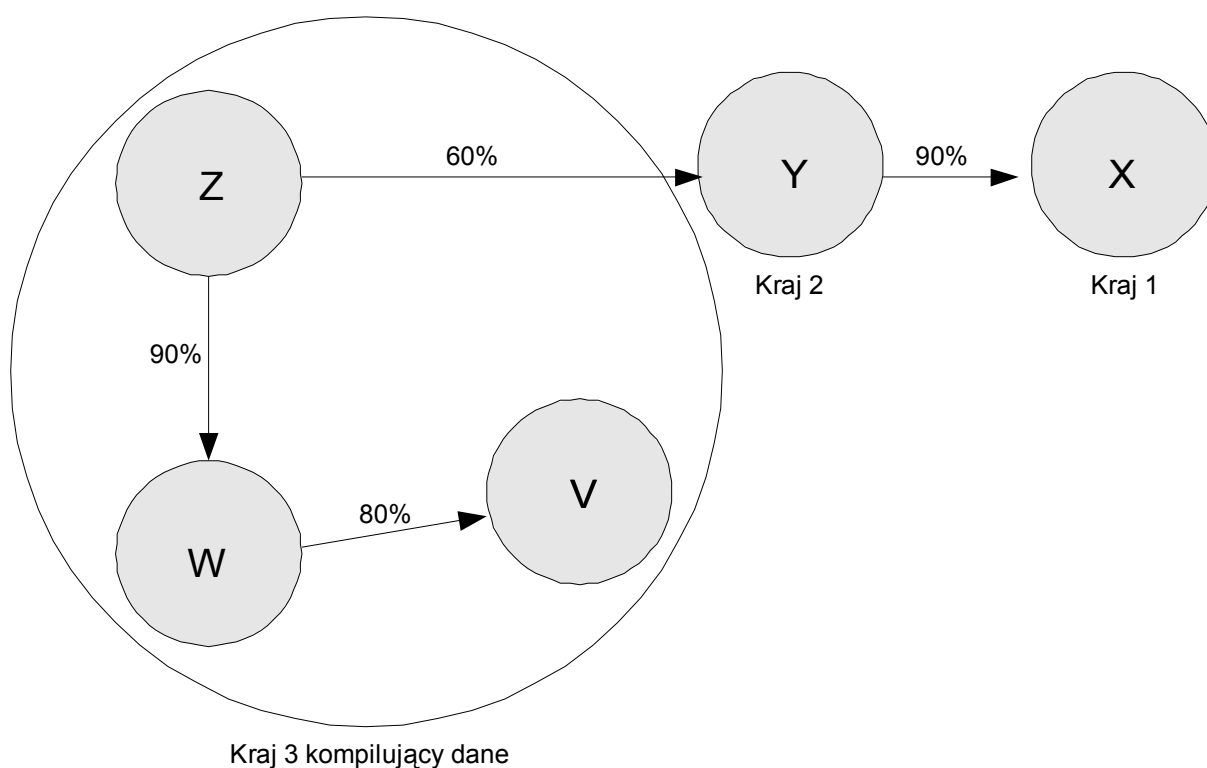
Rysunek 3.2. **Kontrola pośrednia w przypadku inwestycji przychodzących: przypadek 2.**



307. Wyznaczenie linii bezpośredniej i pośredniej kontroli pozwala kompilatorom danych także na wyznaczenie, które przedsiębiorstwa w kraju kompilującym dane to zagraniczne jednostki zależne. Na przykład, przedsiębiorstwo Y z kraju 2 na rysunku 3.2 kontroluje bezpośrednio przedsiębiorstwo X znajdujące się w kraju 1 kompilującym dane; z kolei przedsiębiorstwo X kontroluje bezpośrednio przedsiębiorstwa X<sub>1</sub> i X<sub>3</sub>, natomiast przedsiębiorstwo X<sub>2</sub>

jest kontrolowane bezpośrednio przez  $X_1$ , a pośrednio przez  $X$ . Ponieważ przedsiębiorstwo  $X$  z kraju 1 kompilującego dane jest pod kontrolą podmiotów zagranicznych, przedsiębiorstwa  $X_1$ ,  $X_2$  i  $X_3$  również są pod kontrolą zagraniczną, ponieważ są pośrednio lub bezpośrednio kontrolowane przez przedsiębiorstwo  $X$ . A zatem kraj 1 zaliczyłby przedsiębiorstwa  $X$ ,  $X_1$ ,  $X_2$  i  $X_3$  do przedsiębiorstw kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych. Dalej, gdyby dane o AMNE zbierano na poziomie całkowicie skonsolidowanych zagranicznych jednostek zależnych, skonsolidowane działania przedsiębiorstw  $X$ ,  $X_1$ ,  $X_2$  i  $X_3$  opisano by w pojedynczym sprawozdaniu, natomiast wszystkie transakcje wewnątrzfirmowe (*intra-firm*) między tymi przedsiębiorstwami pominięto by przy konsolidacji.

Rysunek 3.3. Kontrola pośrednia w przypadku inwestycji wychodzących.



#### b) Perspektywa inwestycji wychodzących

308. W przypadku inwestycji wychodzących wyznaczenie pośrednich i bezpośrednich linii kontroli pozwala kompilatorom danych na identyfikację całkowicie skonsolidowanej spółki macierzystej w kraju kompilującym dane oraz krajów, w których znajduje się każda ze spółek zależnych za granicą. Na przykład, na rysunku 3.3 przedsiębiorstwo  $Z$  w kraju 3 kompilującym dane kontroluje bezpośrednio przedsiębiorstwo  $W$  i pośrednio przedsiębiorstwo  $V$ . Gdy-

by więc dane o AMNE dotyczące spółek macierzystych były kompilowane przy pełnej konsolidacji tych spółek, wówczas działania przedsiębiorstw Z, W i V opisano by w pojedynczym sprawozdaniu. Jeśli chodzi o spółki zależne za granicą, spółka macierzysta Z (niezależnie od tego, czy w postaci skonsolidowanej, czy nie) z kraju 3 kompilującego dane kontroluje bezpośrednio przedsiębiorstwo Y w kraju 2, natomiast przedsiębiorstwo Y kontroluje bezpośrednio przedsiębiorstwo X w kraju 1. W konsekwencji, spółka macierzysta Z pośrednio kontroluje przedsiębiorstwo X. Przy zbieraniu danych o AMNE dla spółek zależnych zagranicą, zmienne związane z przedsiębiorstwem Y zaklasyfikowanoby pod względem położenia geograficznego w kraju 2, w którym to przedsiębiorstwo działa, a zmienne związane z przedsiębiorstwem X w kraju 1, to jest, kraju działania tego przedsiębiorstwa.

309. Jednakże w kraju kompilującym dane przedsiębiorstwo Z kontroluje bezpośrednio przedsiębiorstwo W, a pośrednio przedsiębiorstwo V. Innymi słowy, przedsiębiorstwa Z, W i V stanowią zespół (grupę), a zatem przedsiębiorstwo Y jest kontrolowane przez grupę przedsiębiorstw (Z, W, V). Oznacza to, że przedsiębiorstwa Z, W i V mają skonsolidowane rachunki i że spółką macierzystą przedsiębiorstwa Y jest grupa przedsiębiorstw (Z, W, V). Konsolidacja rachunków grupy przedsiębiorstw zostanie omówiona w dalszej części tego rozdziału.

#### *Szczególne przypadki oparte na dodatkowych kryteriach*

310. Choć jednym z podstawowych celów zbierania danych tego rodzaju jest możliwość klasyfikacji przedsiębiorstw w każdym kraju pod względem obecności bądź braku kontroli zagranicznej, wcześniej zwracano uwagę na to, że stosowanym kryterium jest *posiadanie przez pojedynczego inwestora bądź grupę inwestorów działających zgodnie większościowego prawa głosu*. Kryterium to zostało opracowane w połowie lat 1990 przez ekspercką grupę Eurostatu do spraw handlu zagranicznych jednostek zależnych i przyjęte w MSITS. W sytuacji nieobecności pojedynczego inwestora większościowego albo grupy inwestorów działających zgodnie można rozważyć pewne szczególne przypadki kontroli. Choć takie przypadki są raczej rzadkie, mogą one mieć potencjalne znaczenie, zwłaszcza w małych krajach. Aneksy 3.1 i 3.2 zawierają przykłady podejścia, które można wykorzystać w celu wyznaczenia efektywnej kontroli.

#### **Ramka 3.6. Identyfikacja populacji przedsiębiorstw, w których lokowane są inwestycje bezpośrednie, oraz populacji związanych z działalnością firm międzynarodowych**

Zasadnicze pytanie wiąże się z tym, czy populacja przedsiębiorstw, których dotyczą dane o działalności spółek międzynarodowych, stanowi podpopulację przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (*di-*

### Ramka 3.6. Identyfikacja populacji przedsiębiorstw, w których lokowane są inwestycje bezpośrednie, oraz populacji związanych z działalnością firm międzynarodowych

*rect investment enterprises*).

Odpowiedź na to pytanie zależy od tego:

- Czy mowa jest o jednym tylko kraju kompilującym dane, czy o całym świecie.
- W jaki sposób definiuje się populację przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (*FDI enterprises*).
- Sposobu organizacji badań krajowych.

#### i) Przypadek kraju kompilującego dane

##### a) Inwestycje przychodzące

Zważywszy na to, że przedsiębiorstwa, których dotyczą dane o działalności spółek międzynarodowych, to firmy, których akcjonariusze kontrolują ponad 50% praw głosu, przedsiębiorstwa te z zasady stanowią *podpopulację* przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym.

Kiedy zagraniczne jednostki zależne w kraju kompilującym dane otwierają własne jednostki zależne w tym kraju, wówczas te nowe jednostki z zasady są firmami pozostającymi w relacji bezpośredniej inwestycji w ramach skonsolidowanego systemu rachunków, ale w praktyce w niektórych krajach nie uwzględnia się ich w statystykach dotyczących inwestycji bezpośredniej. Ale z drugiej strony, zalicza się je do firm kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów. W takim przypadku, przedsiębiorstwa tego ostatniego rodzaju tworzą nadpopulację (*sur-population*) przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Dla przykładu, we Francji zatrudnienie w firmach kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów jest dwukrotnie wyższe wówczas, kiedy uwzględnia się firmy wykluczone ze statystyk dotyczących inwestycji bezpośrednich.\* Ponadto, okoliczność, iż w przypadku danych o inwestycjach bezpośrednich (*direct*) krajem inwestującym jest kraj inwestora bezpośredniego (*immediate*), natomiast w przypadku danych o działaniach przedsiębiorstw ponadnarodowych jest nim kraj kontroli ostatecznej, nie rzutuje na liczbę rozważanych przedsiębiorstw w obrębie kraju kompilującego dane, lecz jedynie zmienia przyporządkowanie kraju-inwestora.

##### b) Inwestycje wychodzące

W przypadku inwestycji wychodzących pojawiają się te same problemy. Przedsiębiorstwa, których dotyczą dane o działalności, stanowią w znacznej części nadpopulację spółek z kapitałem zagranicznym w takim zakresie, w jakim spółki macierzyste kraju kompilującego dane uwzględnia się w statystykach na temat działalności jako dane dotyczące całej grupy (to jest, w postaci skonsolidowanej: patrz definicja spółek macierzystych w niniejszym rozdziale). Nie musi tak być w przypadku statystyk o inwestycjach bezpośrednich.

c) Co więcej, populacja jednostek zależnych zagranicą kraju kompilującego dane w statystykach dotyczących inwestycji bezpośrednich odpowiada tym jednostkom zależnym, w które kraj kompilujący dane inwestuje bezpośrednio, natomiast statystyki dotyczące działalności z zasady powinny obejmować także jednostki zależne zagranicą kontrolowane pośrednio, które niejednokrotnie znajdują się w różnych krajach (drugi priorytet w ramce 3.4).

Populacja przedsiębiorstw w przypadku danych o działalności jest jednocześnie *podpopulacją* przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w tym znaczeniu, że ta ostatnia kategoria obejmuje także firmy, w których inwestorzy posiadają udziały mniejszościowe i nie sprawują kontroli.

Należy wyraźnie podkreślić, że kiedy mowa jest o inwestycjach przychodzących i wychodzących, populacja firm uwzględnianych w danych o działalności nie obejmuje spółek dokonujących inwestycji portfelowych, nawet jeśli w pewnych wyjątkowych i dobrze opisanych przypadkach inwestor zagraniczny kontroluje spółkę mając mniej niż 10% akcji zwykłych bądź praw głosu (patrz Aneks 3.1).

#### ii) Przypadek całego świata

Kiedy rozważa się wszystkie państwa na świecie jednocześnie, znaczna proporcja firm kontrolowanych pośrednio, które nie zostały uwzględnione w statystykach inwestycji bezpośrednich, jest uwzględnianych przez inne kraje jako przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym. W takim przypadku, obie populacje przedsiębiorstw zbliżają się do siebie, ale należy zachować odpowiednią staranność, aby uniknąć dwukrotnego liczenia (patrz także sekcja 3.3.8. na temat porównywalności międzynarodowej).



### Ramka 3.6. Identyfikacja populacji przedsiębiorstw, w których lokowane są inwestycje bezpośrednie, oraz populacji związanych z działalnością firm międzynarodowych

#### iii) Organizacja badań

Kolejnym źródłem różnicy między populacją firm z kapitałem zagranicznym i populacją odnoszącą się do danych o działalności przedsiębiorstw ponadnarodowych jest sposób organizacji badań. Gdy badania skupiające się na danych dotyczących działalności wywodzą się z badań nad bilansem płatniczym i inwestycjami bezpośrednimi, te dwie populacje firm zbliżają się do siebie. Z drugiej strony, kiedy te badania organizuje się oddzielnie, a dane pochodzą ze statystyk firmowych (ksiąg głównych), te dwie populacje różnią się dość wyraźnie.

\*To, w jaki sposób należy definiować populację firm z kapitałem zagranicznym, jest przedmiotem debaty, a Europejski Bank Centralny powołał w 2003 roku Grupę Zadaniową do rozpatrzenia tego zagadnienia.

### 3.3.3. Definicja spółki macierzystej i inwestora bądź jednostki kontroli ostatecznej

311. Z teoretycznego punktu widzenia, poszczególne firma może za swoją spółkę macierzystą uznawać tę firmę, która sprawuje nad nią bezpośrednią kontrolę. Lecz jeśli ta ostatnia jest również kontrolowana przez pewną inną firmę, wówczas identyfikacja *spółki macierzystej* rodzi szereg różnych pytań, w szczególności, pytanie o *spółkę sprawującą ostateczną kontrolę* (*the company of ultimate control*).

#### 3.3.3.1. Inwestycje przychodzące

312. *Spółką macierzystą* zagranicznej jednostki zależnej na terenie kraju-gospodarza jest pierwszy inwestor zagraniczny spoza terytorium tego kraju, który sprawuje nad tą jednostką zależną bezpośrednią lub pośrednią kontrolę. Jeśli spółką macierzystą jest pojedynczy inwestor bądź grupa zgodnie działających inwestorów, wówczas ten inwestor (grupa inwestorów) sprawuje także kontrolę ostateczną. Jeśli spółką macierzystą jest przedsiębiorstwo, wówczas może ono sprawować kontrolę ostateczną albo należeć do grupy przedsiębiorstw. W tym ostatnim przypadku, macierzysta grupa przedsiębiorstw składa się ze wszystkich przedsiębiorstw kontrolowanych przez podmiot sprawujący ostateczną kontrolę.

313. A zatem, zagraniczna grupa macierzysta i wszystkie jej spółki zależne w kraju kompilującym dane stanowią całą grupę przedsiębiorstw [patrz ramka 3.7 iii)].

### Ramka 3.7. Spółka macierzysta i jednostka kontroli ostatecznej

#### i) Spółka macierzysta

##### *Inwestycje przychodzące*

Spółką macierzystą zagranicznej jednostki zależnej w kraju kompilującym dane jest pierwszy inwestor spoza terytorium tego kraju sprawujący pośrednią lub bezpośrednią kontrolę nad tą jednostką.

### Ramka 3.7. Spółka macierzysta i jednostka kontroli ostatecznej

#### *Inwestycje wychodzące*

Z punktu widzenia kraju kompilującego dane, spółką macierzystą jednostki zależnej kontrolowanej przez rezydentów tego kraju i znajdującej poza jego granicami jest skonsolidowane przedsiębiorstwo (grupa przedsiębiorstw) składające się z rodzimych ostatecznych właścicieli beneficyjnych (*ultimate beneficiary owners; UBO*) kontrolujących firmę inwestującą zagranicą oraz rodzime spółki, kontrolowane pośrednio lub bezpośrednio przez tamtą firmę.

#### **ii) Jednostka kontroli ostatecznej**

Za inwestora sprawującego kontrolę ostateczną nad inwestycją uważa się takiego inwestora (spółkę bądź jednostkę), który znajduje się na końcu łańcucha spółek i kontroluje w sposób bezpośredni lub pośredni spółki tworzące ten łańcuch, a sam nie jest kontrolowany przez żadną inną osobę ani przedsiębiorstwo.

Można sądzić, że jednostką kontroli ostatecznej powinna być spółka macierzysta danej firmy. Teoretycznie sprawa może wydawać się oczywista, ale w praktyce może okazać się, że jest inaczej z uwagi na trudności związane z uzyskaniem wszystkich potrzebnych informacji. W rzeczywistości jedynie identyfikacja podmiotu sprawującego kontrolę ostateczną oraz kraju, do jakiego należy, nie stanowi większych trudności dla władz kraju kompilującego dane. A z drugiej strony, problem nie tkwi w zapytaniu o inne informacje dotyczące działań podmiotu ostatecznej kontroli (np. liczby pracowników, wartości dodanej, wydatków na B&R, eksportu, itd.), gdyż informacje tego rodzaju są trudne do uzyskania, jeśli podmiot kontroli ostatecznej znajduje się zagranicą.

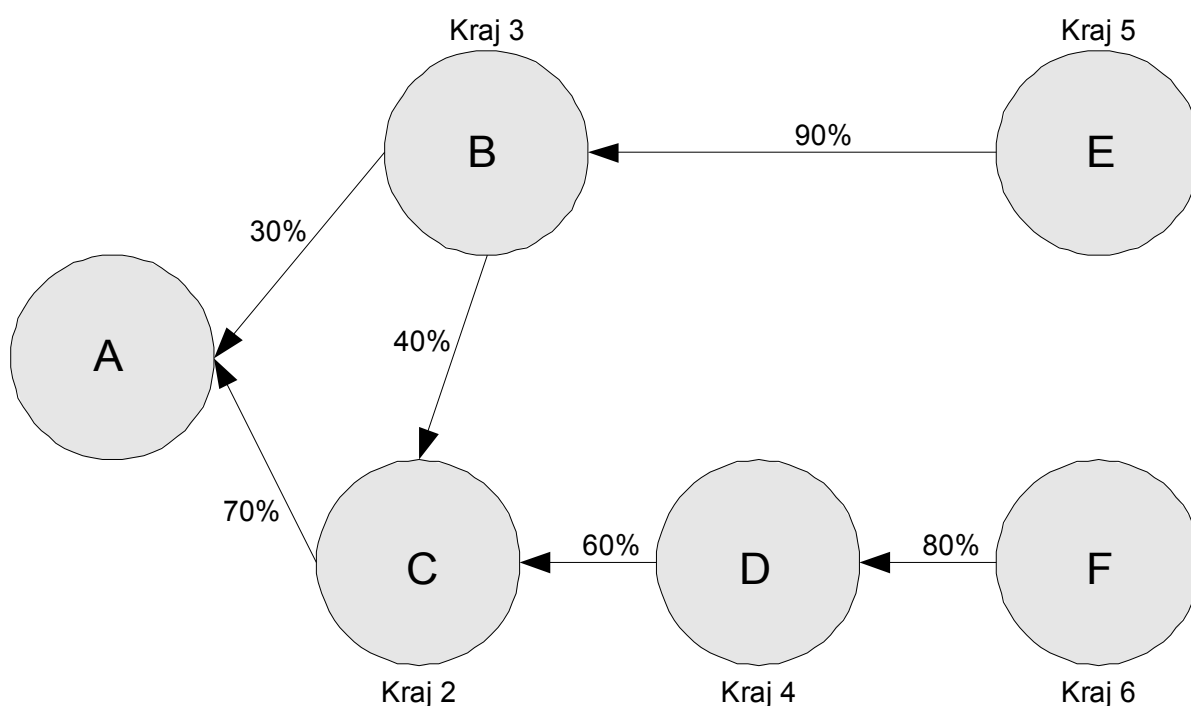
Z tego też powodu, spółką macierzystą może w wielu wypadkach być nie jednostka kontroli ostatecznej, lecz inna spółka, która może mieć także inne charakterystyki w zakresie inwestycji przychodzących i wychodzących.

Pojęcie ostatecznego właściciela beneficyjnego (OWB) stosowane w niektórych podręcznikach, a szczególnie w MSITS, jest bliższe pojęciu własności niż kontroli. Jeśli zagraniczna spółka macierzysta znajduje się w ponad 50% w posiadaniu innej osoby, wówczas zagraniczna spółka macierzysta jest tym samym, co OWB. Należy zauważyć, że inaczej niż w przypadku spółki macierzystej OWB może być osoba. W niniejszym *Podręczniku* wyrażenie „ostateczny właściciel beneficyjny” zastąpiono „jednostką ostatecznej kontroli”.

#### **iii) Zagraniczna grupa macierzysta**

Przy rozważaniu całej grupy przedsiębiorstw znajdujących się zagranicą, grupę tę należy określić jako zagraniczną grupę macierzystą. Obejmuje ona: 1) zagraniczną spółkę macierzystą; 2) każdą osobę z zagranicy, która – idąc w górę łańcucha własności spółki macierzystej – posiada więcej niż 50% osoby znajdującej się poniżej, aż do podmiotu ostatecznej kontroli włącznie; 3) każda osoba, która – idąc w dół łańcucha własności – posiada więcej niż 50% osoby znajdującej się powyżej.

Rysunek 3.4. Inwestycje przychodzące: identyfikacja spółki macierzystej oraz grupy macierzystej zagranicą



314. Rysunek 3.4 przedstawia lepszą definicję pierwszej zagranicznej spółki macierzystej oraz macierzystej grupy przedsiębiorstw zagranicą.

315. W przykładzie na rysunku 3.4 spółka A w kraju 1 kompilującym dane jest kontrolowana bezpośrednio (70%) przez spółkę C znajdującą się w kraju 2. Pozostała część jej kapitału (30%) znajduje się w posiadaniu spółki B w kraju 3, która posiada także 40% kapitału spółki C. Spółka znajduje się pod bezpośrednią kontrolą spółki D, natomiast spółka D pod bezpośrednią kontrolą spółki F, które znajdują się, odpowiednio, w krajach 4 i 6. Podobnie, spółka B ma 40% udziałów w spółce C, natomiast ta ostatnia jest w 90% kontrolowana przez spółkę E, która znajduje się w kraju 5. Spółki E i F nie są kontrolowane przez żadnych inwestorów.

316. W tym przykładzie, macierzystą firmą spółki A jest spółka C, znajdującą się w kraju 2. Ponadto, jednostką sprawującą ostateczną kontrolę nad spółką A jest spółka F, nie spółka E, nawet jeśli spółka E posiada bezpośrednio czy pośrednio  $52,2\% = [(40\% \times 70\% = 28\%) + 30\%] \times 90\%$  kapitału spółki A, natomiast spółka F jedynie  $36,6\% = [(70\% \times 60\%) \times 80\%]$  kapitału tej spółki. Jednakże inaczej niż spółka E, spółka F sprawuje wyraźną (*clear*) kontrolę nad spółką A. Okazuje się zatem, że spółką macierzystą firmy A jest inny podmiot niż jednostka kontroli ostatecznej.

317. Co więcej, zagraniczna grupa macierzysta spółki A składa się ze spółek A, C, D i F.

### 3.3.3.2. *Inwestycje wychodzące*

318. Jeśli chodzi o inwestycje wychodzące, spółka macierzysta z zasady znajduje się w kraju kompilującym dane. Możliwe są dwie sytuacje: a) kiedy spółka macierzysta znajduje się na terenie kraju kompilującego dane i jest kontrolowana przez rezydentów tego kraju oraz b) kiedy spółka macierzysta znajdująca się w kraju kompilującym dane znajduje się pod kontrolą inwestorów zagranicznych.

#### *a) Spółka macierzysta kontrolowana przez rezydentów kraju kompilującego dane*

319. Rysunek 3.5 pomoże rozjaśnić tę sytuację.

320. Spółki X, A, B, C i D znajdują się w kraju 1, czyli kraju kompilującym dane, natomiast spółki E, F, G i H znajdują się, odpowiednio, w krajach 2, 3, 4 i 5.

321. Spółka A posiada 60% praw głosu w spółkach A i F, 70% w spółce B, 20% w spółce D i 15% w spółce E.

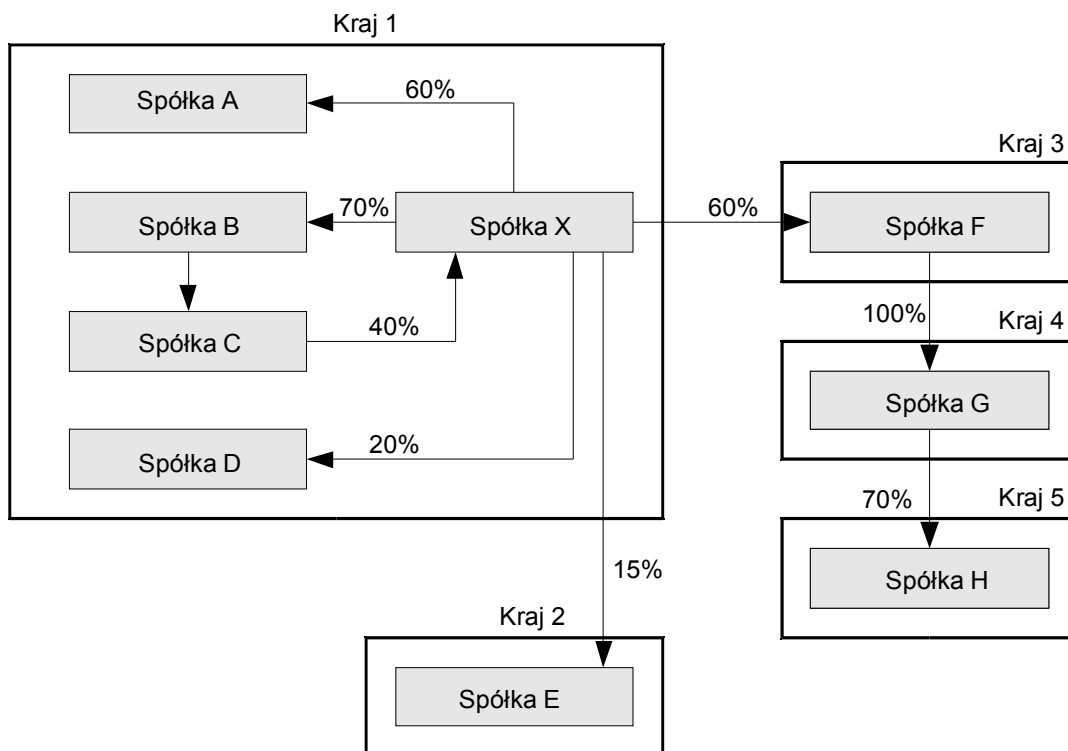
- Spółka B posiada 60% praw głosu w spółce C.
- Spółka C posiada 40% praw głosu w spółce X.
- Spółka F posiada 100% praw głosu w spółce G.
- Spółka G posiada 70% praw głosu w spółce H.

322. Spółka X kontroluje bezpośrednio spółki A i B dzięki większościowym udziałom w ich kapitale i posiada pakiet mniejszościowy w spółce D, przy czym wszystkie cztery spółki znajdują się w kraju 1. Podobnie, spółka X ma pakiet mniejszościowy w spółce E w kraju 2 i bezpośrednio kontroluje spółkę F w kraju 3. Spółka X kontroluje pośrednio spółkę G poprzez spółkę F i spółkę H poprzez spółki F i G.

323. Spółką macierzystą spółki F z kraju 3 jest spółka X znajdująca się w kraju 1. Firmą macierzystą spółki G z kraju 4 jest spółka F w kraju 3, natomiast spółką macierzystą firmy H w kraju 5 jest spółka G w kraju 5.

324. Z punktu widzenia kraju kompilującego dane, spółką macierzystych spółek zależnych zagranicą tego kraju jest skonsolidowane przedsiębiorstwo złożone z: i) rodzimych OBW kontrolujących firmę dokonującą inwestycji za granicą; ii) wszystkich rodzimych firm, w których poprzednia firma bądź osoba sprawuje kontrolę bezpośrednią lub pośrednią.

Rysunek 3.5 Inwestycje wychodzące: identyfikacja spółki macierzystej kraju 1 kompilującego dane



325. W kontekście kraju kompilującego dane, wyrażenia *spółka macierzysta* używa się w niniejszym *Podręczniku* w odniesieniu do *skonsolidowanego przedsiębiorstwa macierzystego* lub *macierzystej grupy korporacyjnej w kraju kompilującym dane*. Ma to na celu uproszczenie terminologii. Innymi słowy, nie powinno dochodzić do pomyłek, ponieważ spółka macierzysta w kraju kompilującym dane musi być w pełni skonsolidowana przy zbieraniu danych na temat AMNE. W przykładzie na rysunku 3.5, zebranie informacji wyłącznie o przedsiębiorstwie X – które mogłoby jedynie być spółką dokonującą inwestycji – oznaczałoby znaczne niedoszacowanie działań tego MNE kontrolowanego przez rezydentów.

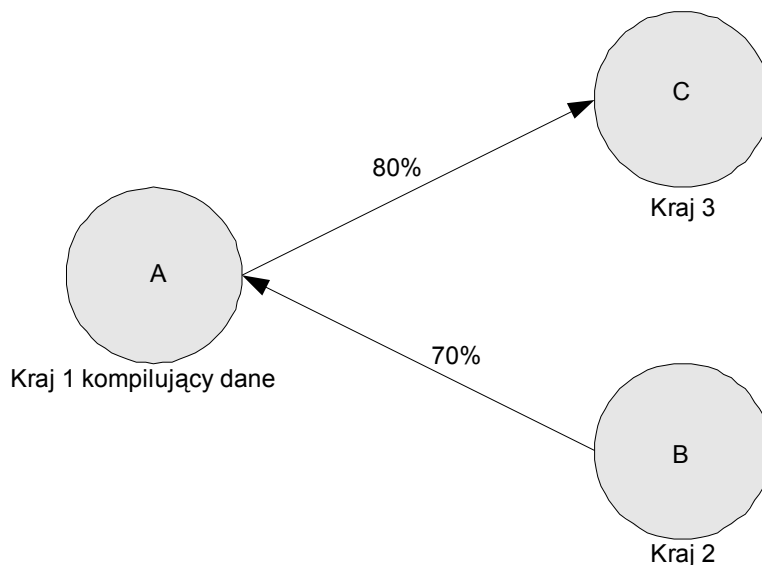
326. W takich okolicznościach, spółką macierzystą spółki F jest skonsolidowana grupa znajdująca się w kraju 1, złożona ze spółek X, A, B i C. Spółka D nie znajduje się w grupie macierzystej z uwagi na to, że spółka X posiada jedynie pakiet mniejszościowy w tej spółce, która może być niezależna lub należeć do innej grupy.

327. Spółką macierzystą firmy G jest spółka F, natomiast spółką macierzystą firmy H jest przedsiębiorstwo G.

328. Ale podmiotem sprawującym ostateczną kontrolę nad spółkami F, G i H jest skonsolidowana grupa obejmująca spółki X, A, B i C.

329. Spółka macierzysta w kraju 1, która kontroluje to MNE, składa się z przedsiębiorstw X, A, B, C, F, G i H.

Rysunek 3.6. Spółka macierzysta kontrolowana przez podmiot zagraniczny



b) Spółka macierzysta kontrolowana przez inwestora zagranicznego

330. Spółka, która znajduje się w kraju kompilującym dane i jest kontrolowana przez zagranicznych inwestorów, może posiadać własne spółki zależne za granicą.

331. W przykładzie na rysunku 3.6, spółka A w kraju kompilującym dane jest kontrolowana przez spółkę B z kraju 2, z kolei spółka A sprawuje kontrolę nad spółką C z kraju 3. W takim przypadku spółka A jest spółką macierzystą spółki C, zaś spółka B jest spółką macierzystą spółki A i jednostką ostatecznej kontroli nad spółką C.

### 3.3.4. Klasyfikacja według kraju lokalizacji i kontroli

332. W niniejszym *Podręczniku* zaleca się, aby dane o działalności przedsiębiorstw ponadnarodowych rozbić według kraju kontroli ostatecznej (przy inwestycjach przychodzących) oraz kraju lokalizacji (przy inwestycjach wychodzących). Konieczna jest zatem identyfikacja kraju ostatecznej kontroli oraz kraju lokalizacji tych przedsiębiorstw w każdym z tych dwóch przypadków. Krajem-inwestorem danego MNE jest z zasady kraj, z którego pochodzi spółka macierzysta sprawująca nad nim kontrolę. Trzeba jednak ustalić, czy udziałowcem większościowym jest inwestor bezpośredni (zagraniczna spółka macierzysta) czy inwestor końcowy (podmiot sprawujący kontrolę ostateczną). W przypadku przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich IMF *BPM5* oraz *Definicja wzorcowa OECD* zalecają wykorzystanie informacji o inwestorze bezpośrednim. Jeśli chodzi o kapitał inwestycji bezpośrednich (*stocks of direct*

*investment*), w IMF *BPM5* proponuje się, aby je także przypisywać do kraju inwestora bezpośredniego, natomiast *Definicja wzorcowa OECD* zaleca, aby rejestrować je również do ostatecznego kraju-gospodarza (wychodzące) bądź kraju kontrolującego (przychodzące). (Dalsze informacje: patrz rozdział 2, ramka 2.17.)

333. Zespół ekspertów Eurostatu<sup>6</sup>, którzy spotkali się w połowie lat 1990. w celu określenia standardów statystycznych w zakresie zbierania danych o działalności usługowej zagranicznych jednostek zależnych, uznał, iż bardziej stosowną podstawę stanowi „instytucja kontroli ostatecznej” (*ultimate institutional controller*) bądź ostateczna spółka macierzysta (*ultimate parent*). Uznając jednakże, iż ta reguła może sprawiać pewne trudności w niektórych krajach, eksperci zalecili dwustopniową procedurę: po pierwsze, zebranie danych w oparciu o kraj pierwszej zagranicznej spółki macierzystej, a następnie dane zaklasyfikowane według kraju kontroli ostatecznej. Dane zebrane później w badaniach przeprowadzanych wspólnie przez Eurostat i OECD pokazały, iż ponad połowa krajów była w stanie dostarczyć dane zaklasyfikowane według kraju kontroli ostatecznej. W konsekwencji, w niniejszym *Podręczniku* zaleca się zbieranie danych w oparciu o to rozwiązanie (ramka 3.7).

#### 3.3.4.1. *Zagraniczne jednostki zależne (inwestycje przychodzące)*

334. W przypadku inwestycji przychodzących, powinna zachodzić zgodność między krajem pochodzenia kontroli nad zagraniczną jednostką zależną a krajem pochodzenia jednostki sprawującej ostateczną kontrolę, bezpośrednią lub pośrednią, nad tą jednostką (patrz też rysunek 3.4). Przykłady zamieszczone na rysunkach 3.4 i 3.5 pokazują, że w praktyce spółka macierzysta i jednostka ostatecznej kontroli mogą być różnymi podmiotami.

#### 3.3.4.2. *Kraj kontroli ostatecznej przy braku pojedynczego inwestora większościowego*

335. Ogólna zasada jest taka oto, że należy danemu przedsiębiorstwu przypisywać kraj tego akcjonariusza, który faktycznie kontroluje to przedsiębiorstwo (patrz opis w poprzedniej sekcji). Jeśli jednak kontrola jest rozdzielona między dwóch lub trzech głównych udziałowców znajdujących się w różnych krajach, wyznaczenie kraju kontroli ostatecznej będzie trudniejsze.

336. Jak zauważono, sama tylko znajomość udziałów procentowych każdego przedsiębiorstwa nie zawsze wystarcza do tego, aby móc stwierdzić, kto sprawuje kontrolę nad przedsiębiorstwem. W pewnych przypadkach konieczne jest wyznaczenie nie tylko ewentualnych po-

wiązań między udziałowcami zagranicznymi, lecz także powiązań między udziałowcami krajowymi, jeżeli udziałowcy zagraniczni nie są w posiadaniu całego kapitału spółki. W analizie końcowej, przedsiębiorstwo musi być w stanie wskazać tych udziałowców, którzy sprawują nad nim kontrolę, nawet jeśli żaden z udziałowców nie jest posiadaczem większości kapitału. Poniższe ilustracje umożliwiają rzucenie światła na niektóre z tych trudności oraz przedstawienie wytycznych dotyczących spółek typu *joint venture* oraz holdingów.

### *Spółki typu joint venture*

337. Dwa przedsiębiorstwa, pochodzące zazwyczaj z różnych krajów, mogą podjąć decyzję o utworzeniu trzeciego przedsiębiorstwa w jednym z tych krajów, z których pochodzą, albo w kraju trzecim, przy czym każde z nich dostarcza 50% zasobów koniecznych do utworzenia tego nowego przedsiębiorstwa. Zasoby te mogą w pewnych przypadkach zostać podzielone nierówno. Niezależny status takiego przedsiębiorstwa ma pewne zalety z punktu widzenia zainteresowanych firm w tym znaczeniu, że mogą wyznaczyć mu dość szczególne zadania. Co więcej, takie przedsiębiorstwa występują w niektórych krajach spoza OECD, których prawodawstwo nie zezwala spółkom zagranicznym na nabywanie większości kapitału w firmach kontrolowanych przez rezydentów.

#### **Ramka 3.8. Zalecenia w zakresie identyfikacji kraju pochodzenia zagranicznej jednostki zależnej w kraju kompilującym dane**

W świetle problemów związanych z identyfikacją kraju pochodzenia kontroli nad zagraniczną jednostką zależną zaleca się przyjęcie następujących reguł w zakresie zbierania danych:

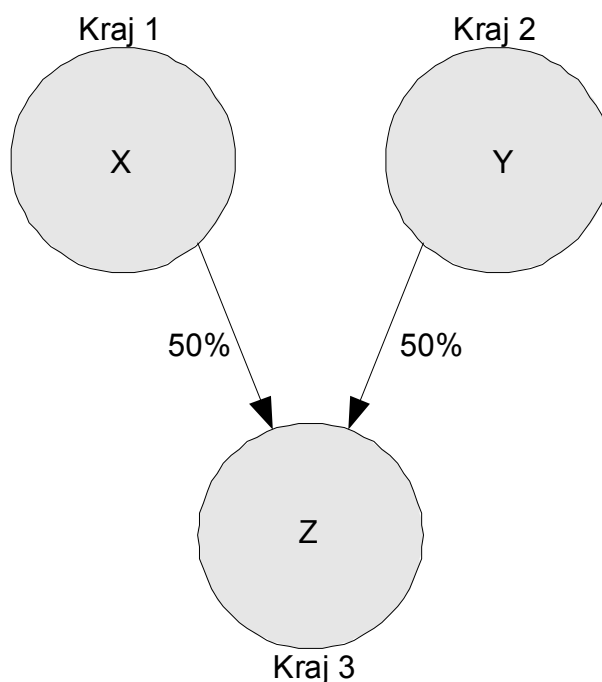
- Kraj pochodzenia kontroli nad zagraniczną jednostką zależną powinien być tożsamy z krajem stałego pobytu jednostki kontroli ostatecznej. (Definicja jednostki kontroli ostatecznej: patrz ramka 3.7.)
- W przypadku *braku pojedynczego inwestora większościowego*, co ma miejsce w spółkach typu *joint venture*, należy podjąć wysiłki mające na celu osobnej kategorii i określenie reguły przyporządkowania kraju kontroli jednemu tylko krajowi. Reguła ta, zaproponowana w *Międzynarodowym Podręczniku Statystyk Handlu Międzynarodowego w Usługach (MSITS)*, mogłaby uwzględniać:
  - ❖ Obecność inwestora dominującego;
  - ❖ Obecność inwestorów działających zgodnie, którzy łącznie posiadają większość akcji (patrz zalecenie dotyczące formy kontroli);
  - ❖ Pierwszeństwo należy przyznać inwestorowi sprawującemu kontrolę bezpośrednią, a nie temu, który sprawuje pośrednią kontrolę.
  - ❖ Jeżeli jednym z dwóch równoważnych inwestorów jest podmiot publiczny, należy go uznać za inwestora dominującego.
  - ❖ Przy wyborze między dwoma inwestorami równoważnymi, pierwszeństwo należy przyznać temu, który nie znajduje się w raju podatkowym i nie stanowi przedsiębiorstwa portfelowego.



### Przykład

338. Najbardziej typowa sytuacja zachodzi wówczas, kiedy dwa przedsiębiorstwa, X i Y, znajdujące się w krajach 1 i 2, tworzą spółkę typu *joint venture* Z, w której każde z przedsiębiorstw ma 50% udziałów i które znajduje się w kraju 3.

Rysunek 3.7. Przykład spółki typu *joint-venture*



339. Wobec braku innych informacji własność spółki *joint venture* Z przypisuje się dwóm krajom, istotne jest jednak to, aby jeden z nich zidentyfikować jako kraj ostatecznej kontroli.

340. Jak zaproponowano w ramce 3.8, ważne jest, aby zwrócić uwagę, na to:

- Czy któraś z dwóch firm, X i Y, jest inwestorem dominującym, nawet jeśli nie posiada większych udziałów niż druga spółka. Jeśli tak, wówczas spółce Z można przypisać kraj inwestora dominującego.
- Można zbadać także inne przypadki, tak, aby móc przyporządkować wszystkie zmienne pojedynczemu krajowi. Dla przykładu, jeśli udziały pierwszego z inwestorów w tej spółce mają charakter bezpośredni, natomiast udziały drugiego z inwestorów mają charakter pośredni (patrz przykład 2), wówczas spółka ta mogłaby być zaklasyfikowana do kraju tego z inwestorów, który posiada w niej bezpośrednie udziały.
- W innym przypadku, można ustalić, czy któraś z zagranicznych spółek macierzystych jest instytucją publiczną, gdyż wówczas kraj pochodzenia tej instytucji mógłby być uznany za kraj ostatecznego inwestora.

- Wreszcie, jeśli jeden z właścicieli jest spółką inwestycyjną bądź znajduje się w raju podatkowym, za kraj dominujący uznany zostanie prawdopodobnie kraj pochodzenia drugiego z inwestorów.

#### *Współwłasność (multiple ownership)*

##### *Przykład 1*

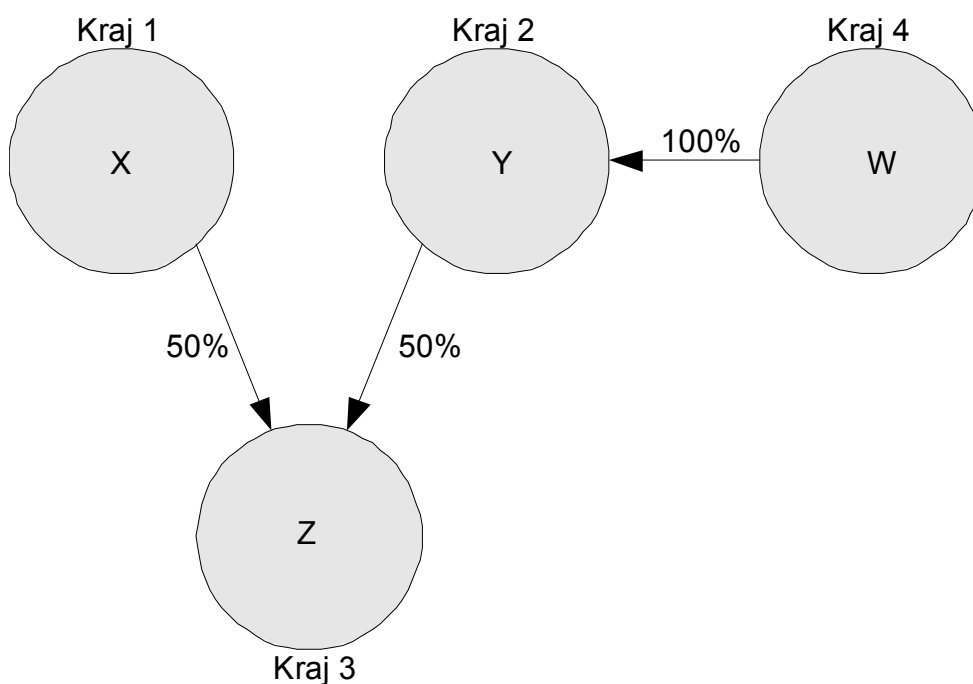
341. Przedsiębiorstwa X i Y, odpowiednio, z krajów 1 i 2, posiadają po 50% udziałów w spółce Z, która znajduje się w kraju C. Ale przedsiębiorstwo Y jest w 100% własnością przedsiębiorstwa W w kraju D.

342. W tym przykładzie, podmiotami prawującymi ostateczną kontrolę nad przedsiębiorstwem Z są przedsiębiorstwa X i W, ale przedsiębiorstwo X sprawuje kontrolę bezpośrednią, natomiast przedsiębiorstwo W pośrednio.

343. W powyższym przykładzie koniecznie trzeba zwrócić uwagę na to, czy:

- kontrola pośrednia sprawowana przez przedsiębiorstwo W jest słabsza niż kontrola sprawowana przez przedsiębiorstwo W, wówczas bowiem krajem pochodzenia kontroli nad przedsiębiorstwem Z będzie kraj, z którego pochodzi przedsiębiorstwo X (czyli kraj 1); bądź też
- czy kontrola sprawowana przez przedsiębiorstwo W jest silniejsza niż kontrola sprawowana przez przedsiębiorstwa X lub Y, kiedy to sytuacja jest identyczna, jak w przypadku spółek typu *joint venture*.

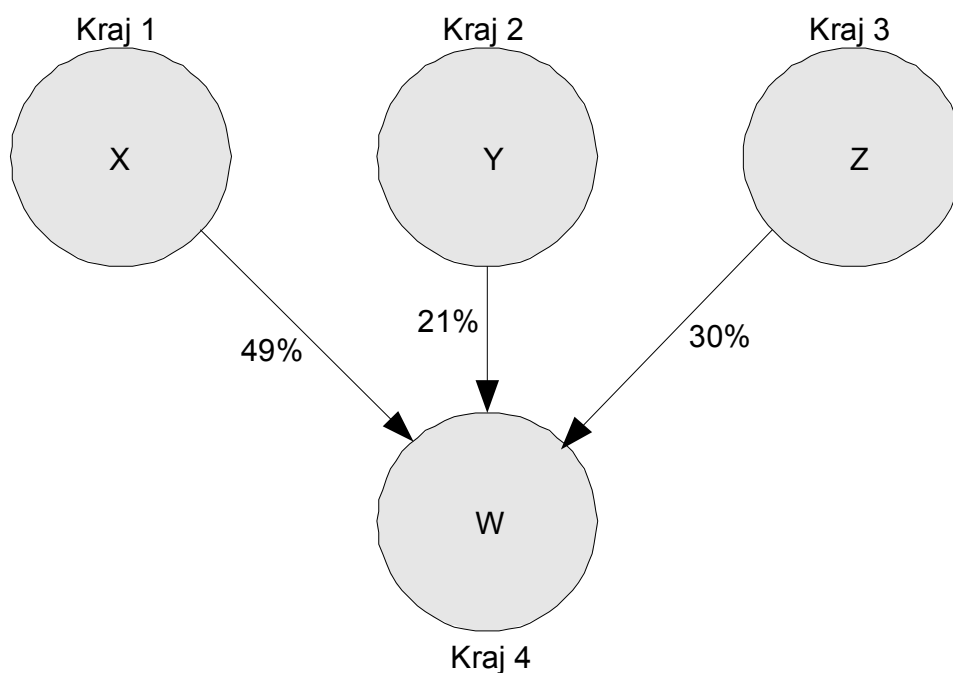
Rysunek 3.8. **Przykład współwłasności przy kontroli pośredniej**



*Przykład 2*

344. W tym przykładzie, spółki X, Y i Z znajdujące się, odpowiednio, w krajach 1, 2 i 3, posiadają 49%, 21% i 30% praw głosu w przedsiębiorstwie W, które znajduje się w kraju 4. Przedsiębiorstwa X i Y podejmują decyzję o tym, aby wspólnie sprawować kontrolę nad przedsiębiorstwem W.

Rysunek 3.9. **Przykład współwłasności przy trzech bezpośrednich posiadaczach**



345. W tym przykładzie kapitał przedsiębiorstwa W jest własnością zagraniczną i z dużym prawdopodobieństwem jest kontrolowany przez przedsiębiorstwo X. W praktyce należy:

- Sprawdzić, czy przedsiębiorstwo X rzeczywiście kontroluje W, a zwłaszcza, czy istnieją powiązania między przedsiębiorstwami X i Y.
- Wziąć pod uwagę, że przedsiębiorstwo X (kraj 1) kontroluje przedsiębiorstwo W w takim zakresie, w jakim przedsiębiorstwo X jest inwestorem dominującym, jeśli dowiedzie się, że powiązania między przedsiębiorstwami X i Y rzeczywiście istnieją.

#### *Spółka holdingowa*

346. Spółka holdingowa jest jednostką zależną zagranicą, której działalność podstawowa polega na kontrolowaniu (*holding*) papierów wartościowych (*securities*) bądź zasobów finansowych innych spółek zależnych zagranicą znajdujących się w tym samym kraju, co spółka holdingowa bądź w innych krajach. Posługiwanie się spółkami holdingowymi wpływa na klasyfikację według krajów danych o AMNE dotyczących spółek zależnych zagranicą. Holding może prowadzić dodatkową działalność w sektorze produkcyjnym bądź usługowym w kraju, w którym się znajduje.

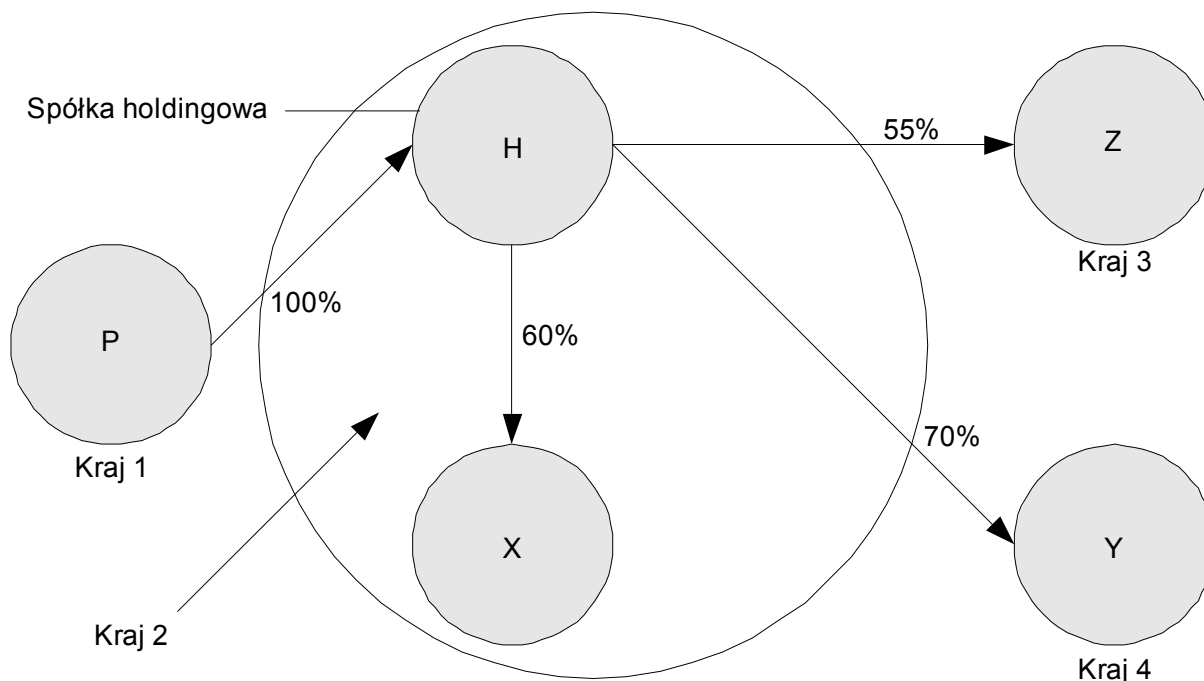
347. W przypadku danych o działalności gospodarczej, podmiotem sprawującym kontrolę ostateczną będzie jednostka (lub jednostki) kontrolująca cały holding; Przy inwestycjach poza krajem, w którym znajduje się spółka holdingowa, podmiotem kontroli bezpośredniej będzie właśnie ta spółka.

348. W sytuacji, gdy przedsiębiorstwo holdingowe H nie prowadzi żadnej działalności, lecz jedynie finansuje działalność jednostek zależnych w krajach 3 i 4 różnych od kraju 2, gdzie znajduje się to przedsiębiorstwo, konieczna jest identyfikacja podmiotów kontroli ostatecznej przedsiębiorstw Y i Z (w krajach 3 i 4), którym jest przedsiębiorstwo P z kraju 1, sprawujące kontrole nad holdingiem H. Kolejne paragrafy omawiają spółki holdingowe będące w posiadaniu jednostek.

#### *Kontrola sprawowana przez inwestora indywidualnego*

349. Z inwestorami indywidualnymi wiązać się mogą dwie bardziej szczegółowe kwestie dotyczące spółek holdingowych:

Rysunek 3.10. **Przykład współwłasności: spółka holdingowa**



- Inwestor indywidualny otwiera spółkę holdingową zagranicą z przyczyn podatkowych, z kolei ta spółka holdingowa kontroluje przedsiębiorstwo znajdujące się w kraju stałego pobytu tej osoby.
- Inwestor indywidualny ustanawia spółkę holdingową w pewnym kraju zagranicznym, a ta spółka kontroluje przedsiębiorstwo w kraju stałego pobytu tego inwestora, natomiast ten inwestor zamieszkuje w owym kraju zagranicznym, którego rezydentem zostaje.

350. W pierwszym przypadku, krajem pochodzenia zarówno bezpośredniej, jak i ostatecznej kontroli musi być kraj inwestora sprawującego kontrolę. W drugim przypadku, krajem zarówno bezpośredniej, jak i ostatecznej kontroli jest ów kraj zagraniczny, w którym zamieszkuje inwestor indywidualny i którego rezydentem zostaje.

### 3.3.4.3. *Kraj lokalizacji spółki zależnej zagranicą*

351. W przypadku inwestycji wychodzących, inaczej niż w przypadku inwestycji przychodzących, identyfikacja kraju lokalizacji spółki zależnej zagranicą nie stanowi żadnych trudności. Krajem lokalizacji spółki zależnej zagranicą jest kraj, w którym ta spółka rezyduje.

### 3.3.5. *Klasyfikacja według działu gospodarki i produktu*

352. Dane o AMNE są klasyfikowane według sektora, stosownie do podstawowej działalności rozważanych przedsiębiorstw, i opierają się na jednej kluczowej zmiennej (głównie na

zatrudnieniu bądź sprzedaży). Ale w przypadku niektórych zmiennych, na przykład, sprzedaży czy produkcji globalnej, a w szczególności eksportu i importu, bardzo wartościowe byłyby dane poklasyfikowane według produktu, zarówno w produkcji przemysłowej, jak i usługach. Dla kontrastu, inne dane, na przykład, wartość dodana i zatrudnienie, nie nadają się do klasyfikacji według produktu.

353. W świetle powyższych rozważań, w przypadku statystyk dotyczących zagranicznych jednostek zależnych zaleca się w pierwszym rzędzie zbieranie danych o działalności gospodarczej według sektora, tak w produkcji przemysłowej, jak w usługach. Jednakże zachęca się kraje do tego, aby przyjęły długoterminowy cel, jakim jest ustanowienie statystyk klasyfikowanych według rodzaju produktu dla tych zmiennych, które można klasyfikować na tej podstawie (patrz ramka 3.9).

354. Ważnym czynnikiem, który także należy uwzględnić, jest okres zbierania danych (*recording period*). Dane o działalności powinny z zasady odpowiadać sytuacji spółki na koniec roku kalendarzowego, ale nie jest tak zawsze, a niektóre kraje mogą zamiast tego przyjąć rok finansowy. Zakłóca to porównywalność międzynarodową i dlatego właśnie zachęca się wspomniane kraje do tego, aby wskazywały, jaki okres wybrały i określiły różnice między rokiem kalendarzowym a finansowym.

#### **Ramka 3.9. Rekomendacje w zakresie zbierania danych o działalności według działu gospodarki i produktu**

- Choć uznaje się przydatność danych klasyfikowanych jednocześnie według działu gospodarki i produktu, za priorytet podstawowy uważa się zbieranie danych o działalności według działu gospodarki. Z uwagi na wymogi organizacji międzynarodowych, wybraną klasyfikacją jest ISIC, rewizja 3.3 (NACE, rewizja 1).

##### **Dane według działu gospodarki**

- Klasyfikację działu gospodarki jednostki zależnej za granicą (inwestycji zagranicznych) należy w pierwszym rzędzie oprzeć na jej podstawowej działalności produkcyjnej, a nie na głównej działalności jej spółki macierzystej w kraju kompilującym dane. Ponieważ jednak kompilatorzy mają dostęp do danych o AMNE dotyczących spółek macierzystych wcześniej niż do danych na temat spółek zależnych zagranicą, informacja o dziale gospodarki spółki macierzystej prawdopodobnie będzie dostępna. Dlatego też, dane dotyczące spółek zależnych za granicą można, jako drugi priorytet, dostarczać według działu gospodarki jednostki zależnej oraz działu gospodarki spółki macierzystej, zwłaszcza w przypadku takich zmiennych, jak B&R i zatrudnienie.

##### **Dane według produktu**

- Zbieranie danych według produktu stanowić będzie cel długoterminowy. Proponowanym systemem klasyfikacyjnym jest w przypadku dóbr System Zharmonizowany lub Centralna Klasyfikacja Produktów ONZ (CPC, wersja 1.0), zaś w przypadku usług tym systemem jest Rozszerzona Klasyfikacja Usług w Bilansie Płatniczym (EBOPS). Jeśli kraje nie mogą zebrać danych na tym poziomie agregacji, zachęca się je do rozbicia sprzedaży na dobra i usługi jako pierwszy krok w kierunku klasyfikacji według produktu.

### Okres zbierania danych

- Podstawą zbierania zmiennych o działalności gospodarczej, które dotyczą dóbr i usług (przepływów), powinna być rachunkowość dla roku bieżącego. Dane te powinny odpowiadać stanowi na koniec roku odniesienia. Ponadto zachęca się kraje do tego, aby wyjaśniały, czy stosują rok kalendarzowy, czy fiskalny i na czym polega różnica między nimi.

#### 3.3.5.1. *Dane według działu gospodarki*

355. Zaleca się, aby w celu poprawy międzynarodowej porównywalności danych o AMNE klasyfikować je według działu gospodarki przy wykorzystaniu Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Rodzajów Działalności ONZ (ISIC, rewizja 3). Przedstawienie poziomu agregacji dla produkcji przemysłowej oraz usług (FATS)<sup>7</sup> można znaleźć w tabelach 3.1 i 3.2. Należy podkreślić, że przy klasyfikacji danych o AMNE według działu gospodarki pewne drugorzędne rodzaje produkcji przemysłowej zalicza się do sektora usługowego i, odwrotnie, niektóre drugorzędne rodzaje działalności usługowej zalicza się do produkcji przemysłowej. Mogą zachodzić pewne różnice między proponowanymi klasyfikacjami ISIC rewizja 3 bądź NACE rewizja 1 a klasyfikacjami krajowymi (np. US NAICS). Ważne jest, aby różnice te zostały zidentyfikowane i aby określono odpowiednie klucze przekładu w odpowiedzi na potrzeby organizacji międzynarodowych.

356. Jeżeli chodzi o dane dotyczące działu gospodarki spółek zależnych zagranicą, zaleca się, aby dział gospodarki przypisywany takim spółkom odpowiadał ich głównej działalności, nie zaś głównej działalności spółki macierzystej w krajach kompilujących dane. W przypadku niektórych zmiennych, na przykład wydatków na B&R, możliwe jest zbieranie obu rodzajów danych (tak, jak ma to miejsce w Stanach Zjednoczonych).

#### 3.3.5.2. *Dane według produktu*

357. Zbieranie danych klasyfikowanych według produktu powinno być długookresowym celem dla krajów członkowskich. Zmienne, które najlepiej nadają się do takiej klasyfikacji, w tym sprzedaż (obróć), produkcja globalna, eksport i import, należy traktować priorytetowo. Statystyki sporządzane w oparciu o informację o produkcie nie prowadzą do problemów interpretacyjnych związanych z działalnością dodatkową. Statystyki dotyczące usług powinny być spójne ze zobowiązaniami podjętymi w związku z GATS i klasyfikacją handlu między rezydentami i nie-rezydentami.

358. W miarę możliwości, klasyfikację danych według produktu należy dostosowywać do Zharmonizowanego Systemu Klasyfikacji Działalności w przypadku dóbr, natomiast w przy-

padku wymiany usług – do EBOPS dla ułatwienia porównań dotyczących handlu między rezydentami i nie-rezydentami. Jeśli uzyskanie tego poziomu szczegółowości nie jest możliwe, zachęca się kraje do rozbicia sprzedaży na dobra i usługi jako pierwszy krok ku klasyfikacji według produktu. Inną opcją klasyfikowania dóbr według produktu jest przyjęcie klasyfikacji CPC ONZ (wersja 1.0).

Tabela 3.1. **Kategorie ISIC wymagane przy zbieraniu danych o AMNE w sektorze produkcji przemysłowej**

Grupowanie ISIC	Kod ISIC, rewizja 3
<b>1. Górnictwo i kopalnictwo</b>	10 - 14
<b>2. Przetwórstwo przemysłowe</b>	15 - 37
<b>3. Jedzenie, napoje i tytoń</b>	15 - 16
3.1. Przetwórstwo produktów żywnościowych i napojów	15
3.2. Przetwórstwo produktów tytoniowych	16
<b>4. Tekstylna, odzież, wyroby skórzane, obuwie</b>	17 - 19
4.1. Produkcja wyrobów tekstylnych	17
4.2. Produkcja odzieży; obróbka i farbowanie futer	18
4.3. Garbowanie i obróbka skóry; produkcja walizek, torebek, siodeł, uprzęży i obuwia	19
<b>5. Produkty drewniane i papierowe, publikowanie i drukowanie</b>	20 - 22
5.1. Produkcja drewna oraz wyrobów z drewna i korka, z wyjątkiem mebli; wytwarzanie artykułów ze słomy i plecionki	20
5.2. Papier i produkty papierowe, drukowanie i publikowanie	21, 22
5.2.1. Wytwarzanie papieru i produktów papierowych	21
5.2.2. Publikacja, drukowanie i reprodukcja zapisanych nośników informacji	22
<b>6. Wszystkie wyroby chemiczne</b>	23 - 25
6.1. Wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej oraz paliwa nuklearnego	23
6.2. Chemikalia, wyroby plastikowe i gumowe	24, 25
6.2.1. Wytwarzanie chemikaliów i produktów chemicznych	24
<i>W tym:</i> Produkcja leków, chemikaliów na potrzeby medycyny oraz produktów botanicznych	2423
6.2.2. Produkcja wyrobów plastikowych i gumowych	25
<b>7. Wytwarzanie produktów z pozostałych surowców niemetalicznych</b>	26
7.1. Produkcja szkła i wyrobów szklanych	261
7.2. Produkcja wyrobów z niemetalicznych surowców mineralnych, gdzie indziej nie klasyfikowana	269
<b>8. Podstawowe i gotowe wyroby metalowe</b>	27 - 28
8.1. Wytwarzanie metali podstawowych	27
8.1.1. Wytwarzanie podstawowych produktów z żelaza i stali	271
8.1.2. Wytwarzanie podstawowych produktów z metali szlachetnych i nieżelaznych	272



Tabela 3.1. **Kategorie ISIC wymagane przy zbieraniu danych o AMNE w sektorze produkcji przemysłowej**

Grupowanie ISIC	Kod ISIC, rewizja 3
8.1.3. Odlewnictwo metali	273
<b>8.2. Wytwarzanie metalowych produktów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń</b>	<b>28</b>
8.2.1. Wytwarzanie metalowych elementów konstrukcyjnych, cystern, zbiorników i wytwornic pary	281
8.2.2. Wytwarzanie pozostałych metalowych elementów konstrukcyjnych; obróbka mechaniczna elementów metalowych	282
<b>9. Wszystkie maszyny i urządzenia</b>	<b>29 - 32</b>
<b>9.1. Nie-elektryczne maszyny i urządzenia</b>	<b>29, 30</b>
9.1.1. Produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej nie sklasyfikowana	29
9.1.2. Produkcja maszyn biurowych, księgowych i liczących	30
<b>9.2. Maszyny elektryczne i urządzenia elektroniczne</b>	<b>31, 32</b>
9.2.1. Produkcja maszyn elektrycznych i sprzętu gdzie indziej nie sklasyfikowana	31
9.2.2. Produkcja sprzętu radiowego, telewizyjnego i komunikacyjnego	32
<b>10. Produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarków i zegarów</b>	<b>33</b>
10.1. Produkcja przyrządów i instrumentów medycznych oraz przyrządów pomiarowych, sprawdzających, testujących i nawigujących i innych, z wyłączeniem instrumentów optycznych	331
10.2. Produkcja instrumentów optycznych i sprzętu fotograficznego	332
10.3. Produkcja zegarków i zegarów	333
<b>11. Sprzęt transportowy</b>	<b>34 - 35</b>
11.1. Produkcja pojazdów silnikowych, przyczep i naczep	34
<b>11.2. Produkcja pozostałego sprzętu transportowego</b>	<b>35</b>
11.2.1. Budowa i naprawa statków i łodzi	351
11.2.2. Produkcja lokomotyw kolejowych i tramwajowych oraz taboru szynowego	352
11.2.3. Produkcja statków powietrznych, statków kosmicznych	353
11.2.4. Produkcja sprzętu transportowego gdzie indziej nie sklasyfikowana	359
<b>12. Produkcja mebli, recykling, produkcja wyrobów gdzie indziej nie sklasyfikowana</b>	<b>36 - 37</b>
<b>12.1. Meble oraz produkcja wyrobów gdzie indziej nie sklasyfikowana</b>	<b>36</b>
12.1.1. Produkcja mebli	361
12.1.2. Produkcja wyrobów gdzie indziej nie sklasyfikowana	369
12.2. Recykling	37
<b>13. Dostawa wody, gazu i elektryczności, budownictwo</b>	<b>40 - 45</b>
13.1. Dostawa wody, gazu i elektryczności	40, 41
13.2. Budownictwo	45
<b>14. Usługi ogółem</b>	<b>50 - 99</b>

Tabela 3.2. **Kategorie ISIC wymagane przy zbieraniu danych o zagranicznych jednostkach zależnych (ICFA) (dezagregacja sektora usługowego)**

Grupowanie ISIC	Kod ISIC, rewizja 3
<b>1. Rolnictwo, myślistwo, leśnictwo i rybołówstwo</b>	<b>01, 02, 05</b>
1.1. Rolnictwo, myślistwo i usługi związane	01
1.2. Leśnictwo, wyrąb i usługi związane	02
1.3. Rybołówstwo, działalność wylęgarni ryb i farm rybnych; działalność usługowa prowadzona przy okazji rybołówstwa	05
<b>2. Górnictwo i kopalnictwo</b>	<b>10, 11, 12, 13, 14</b>
w tym: Działalność usługowa związana z ekstrakcją ropy i gazu z wyłączeniem pomiaru	112
<b>3. Przetwórstwo przemysłowe</b>	<b>15 - 37</b>
<b>4. Dostawa wody, gazu i elektryczności</b>	<b>40, 41</b>
<b>5. Budownictwo</b>	<b>45</b>
<b>6. Handel i naprawy</b>	<b>50, 51, 52</b>
6.1. Sprzedaż, konserwacja i naprawa pojazdów silnikowych i motocykli; sprzedaż detaliczna paliw samochodowego	50
6.2. Handel hurtowy i komisowy z wyłączeniem handlu pojazdami silnikowymi i motocyklami	51
6.3. Handel detaliczny z wyłączeniem handlu pojazdami silnikowymi i motocyklami; naprawa artykułów osobistych i gospodarstwa domowego	52
<b>7. Hotele i restauracje</b>	<b>55</b>
<b>8. Transport, magazynowanie i komunikacja</b>	<b>60, 61, 62, 63, 64</b>
8.1. Transport i magazynowanie	60, 61, 62, 63
8.1.1. Transport lądowy; transport rurociągami	60
8.1.1.1. Transport kolejowy	601
8.1.1.2. Pozostały handel lądowy	602
8.1.1.3. Transport rurociągami	603
8.1.2. Transport wodny	61
8.1.2.1. Transport wodny morski i przybrzeżny	611
8.1.2.2. Transport wodny śródlądowy	612
8.1.3. Transport powietrzny	62
8.1.3.1. Transport powietrzny rozkładowy	621
8.1.3.2. Transport powietrzny pozarozkładowy	622
8.1.4. Pomocnicza i wspierająca działalność transportowa; działalność agencji turystycznych	63
8.1.4.1. Pomocnicza i wspierająca działalność transportowa	6301, 6302, 6303, 6309
8.1.4.2. Działalność agencji turystycznych i operatorów wycieczek; działalność związana z turystyką gdzie indziej nie sklasyfikowana	6304
8.2. Poczta i telekomunikacja	64
8.2.1. Działalność pocztowa i kurierska	641

Tabela 3.2. **Kategorie ISIC wymagane przy zbieraniu danych o zagranicznych jednostkach zależnych (ICFA) (dezagregacja sektora usługowego)**

Grupowanie ISIC	Kod ISIC, rewizja 3
8.2.2. Telekomunikacja	642
<b>9. Pośrednictwo finansowe</b>	<b>65, 66, 67</b>
9.1. Pośrednictwo finansowe z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych	65
9.2. Ubezpieczenia i fundusze emerytalne z wyłączeniem obowiązkowych ubezpieczeń społecznych	66
9.2.1. Ubezpieczenia na życie	6601
9.2.2. Fundusze emerytalne	6602
9.2.3. Ubezpieczenia osobowe nie na życie	6603
9.3. Działalność pomocnicza związana z pośrednictwem finansowym	67
9.3.1. Działalność pomocnicza związana z pośrednictwem finansowym, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych	671
9.3.2. Działalność pomocnicza związana z ubezpieczeniami i funduszami emerytalnymi	672
<b>10. Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości</b>	<b>70</b>
<b>11. Wynajem maszyn i urządzeń bez operatora oraz wynajem artykułów użytku osobistego i domowego</b>	<b>71</b>
<b>12. Działalność związana ze sprzętem komputerowym</b>	<b>72</b>
<b>13. Działalność badawczo-rozwojowa</b>	<b>73</b>
<b>14. Pozostała działalność gospodarcza</b>	<b>74</b>
14.1. Działalność prawnicza, rachunkowo-księgową, badania rynku i doradztwo	741
14.1.1. Działalność prawnicza	7411
14.1.2. Działalność rachunkowo-księgową i audytorską; doradztwo podatkowe	7412
14.1.3. Badania rynku i opinii publicznej	7413
14.1.4. Doradztwo biznesowe i doradztwo związane z zarządzaniem	7414
14.2. Działalność architektoniczna, inżynierska i pozostała działalność techniczna	742
14.3. Reklama	743
14.2. Działalność biznesowa gdzie indziej nie sklasyfikowana	749
<b>15. Edukacja</b>	<b>80</b>
<b>16. Ochrona zdrowia i pomoc społeczna</b>	<b>85</b>
<b>17. Odprowadzanie ścieków, wywóz odpadów, usługi sanitarne i pokrewne</b>	<b>90</b>
<b>18. Działalność organizacji członkowskich gdzie indziej nie sklasyfikowana</b>	<b>91</b>
<b>19. Usługi rekreacyjne, kulturalne i sportowe</b>	<b>92</b>
19.1. Usługi filmowe, radiowe, telewizyjne i pozostałe usługi rozrywkowe	921
19.1.1. Produkcja i dystrybucja filmów i nagrań video; projekcja filmów	9211, 9212
19.1.2. Działalność radiowa i telewizyjna	9213
19.1.3. Pozostałe usługi związane z kulturą i rozrywką	9214, 9219
19.2. Działalność agencji informacyjnych	922
19.3. Działalność bibliotek, archiwów, muzeów oraz pozostała działalność kulturalna	923
19.4. Usługi sportowe i pozostałe usługi rekreacyjne	924

Tabela 3.2. **Kategorie ISIC wymagane przy zbieraniu danych o zagranicznych jednostkach zależnych (ICFA) (dezagregacja sektora usługowego)**

Grupowanie ISIC	Kod ISIC, rewizja 3
<b>20. Pozostała działalność usługowa</b>	<b>93</b>

Uwaga: Następujące kategorie ISIC zostały wykluczone z danych ICFA, ponieważ nie dotyczą zagranicznych inwestycji bezpośrednich lub FATS: i) administracja publiczna i obrona; obowiązkowe ubezpieczenia społeczne (ISIC, kategoria 75), ii) prywatne gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników (kategoria 95), oraz iii) organizacja i ciała eksterytorialne (kategoria 99). Wszystkie pozostałe kategorie ISIC zostały uwzględnione.

### 3.3.6. *Wybór metod zbierania danych*

359. W ogólności, istnieją dwa główne podejścia do zbierania danych o AMNE. Pierwsze polega na przeprowadzeniu badań, w których zagraniczne jednostki zależne pyta się bezpośrednio o ich działania w kraju kompilującym dane, natomiast spółki macierzyste o ich działania i działania ich spółek zależnych zagranicą. Podejście drugie, które dotyczy wyłącznie MNE działających w kraju kompilującym dane (zagranicznych jednostek zależnych oraz spółek macierzystych), do oszacowania danych o DPNN wykorzystuje istniejące badania ekonomiczne, w tym statystyki dotyczące FDI i rejestry firm. Mówiąc dokładniej, wykorzystując dostępne źródła, w tym bazy danych o FDI, przedsiębiorstwa i zakłady znajdujące się w rejestrze firm klasyfikuje się według populacji docelowej w kraju kompilującym dane; należy także aktualizować bądź dodać do rejestrów firm informacje o kraju kontroli bezpośredniej i ostatecznej. Dane o przedsiębiorstwach i zakładach uzyskane z istniejących badań bądź zapisów administracyjnych łączy się następnie z rejestrami firm w celu uzyskania identyfikatorów populacji docelowej i informacji na temat kraju kontroli. Wreszcie, dane z poziomu mikro agreguje się następnie, aby otrzymać wymagane dane o AMNE. Zalecenia w zakresie metod zbierania danych podsumowano w ramce 3.10 i omówiono poniżej.

360. Niezależnie od tego, które podejście zostanie przyjęte, konieczna jest identyfikacja populacji docelowych. Populacja przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym może stanowić jedno z rozwiązań problemu identyfikacji zagranicznych jednostek zależnych. Niektóre kraje posiadają także specjalny program służący do identyfikacji struktury kontroli w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez rezydentów. Tę informację można wykorzystać do identyfikacji struktury grup korporacyjnych w tym kraju oraz w kraju (bezpośredniej i/lub ostatecznej) kontroli. Ale wykorzystanie tego programu w celu identyfikacji spółek macierzystych może nie być możliwe; w istocie, statystyki dotyczące wychodzących FDI są jedynym znanym źródłem, którym można posłużyć się w celu identyfikacji spółek macierzystych.

### Ramka 3.10 Zalecenia w zakresie metod zbierania danych

Dwa główne podejścia – prowadzenie specjalnych badań i wykorzystanie dostępnych danych – wymagają identyfikacji populacji docelowych przy wykorzystaniu istniejących danych o FDI lub innych źródeł danych. Choć każdy z krajów ma swobodę wyboru własnego podejścia, ich połączenie może być idealnym rozwiązaniem: a mianowicie, wykorzystanie dostępnych danych przy jednoczesnym wywiedzeniu identyfikatorów populacji docelowej oraz informacji o kraju pochodzenia kontroli z danych na temat FDI bądź innych zbiorów danych zawierających dane o działalności zagranicznych jednostek zależnych oraz spółek macierzystych w kraju kompilującym dane, oraz przeprowadzenie osobnych badań w celu uzyskania danych o spółkach zależnych zagranicą. Ważną okolicznością jest potrzeba przyjęcia takich samych pojęć i definicji dla obu podejść w celu uniknięcia problemów asymetrii i problemów odnoszących się do międzynarodowej porównywalności.

361. Zbieranie danych o AMNE równocześnie z badaniami nad FDI ma trzy wady: a) może to prowadzić do uzyskiwania danych w ujęciu rocznym (*annualising the data*), a to może utrudnić obliczenia; b) pociągnie za sobą dość wysoki stopień agregacji sektorowej; oraz c) musiałoby się ograniczać do nielicznych kluczowych zmiennych, takich jak obroty czy zatrudnienie. Rozwiązanie to jednakże umożliwia identyfikację kraju pochodzenia inwestora. Ale oddzielne badania umożliwiłyby uzyskanie bardziej szczegółowego poziomu agregacji sektorowej i uwzględniłyby większą liczbę zmiennych w zakresie inwestycji wychodzących i przychodzących, a także spółek macierzystych. Takie badania wymagałyby jednakże większych nakładów i zwiększyłyby obciążenie (*response burden*) po stronie przedsiębiorców. Przed przystąpieniem do oddzielnego zbierania danych należy w pełni wykorzystać istniejące źródła danych (np. rejestry firm) w celu minimalizacji kosztów.

362. Zaletą pozyskiwania danych z dostępnych zbiorów danych oraz rejestrów firm jest to, że zazwyczaj zapewniają one bardziej szczegółowy podział według działu gospodarki, a niekiedy także według produktu, głównie w przypadku sprzedaży i obrotów. Inną zaletą jest okoliczność, że zbieranie danych o spółkach macierzystych jest łatwiejsze. Do niedawna jedynie kilka krajów członkowskich OECD było w stanie sporządzić dane dotyczące spółek macierzystych działających w swoich rodzimych krajach poprzez regularne pomiary inwestycji.

363. Tak czy inaczej, należy zachować staranność, tak, aby dane o przedsiębiorstwach ponadnarodowych były porównywalne ze statystykami międzynarodowymi.

364. Podsumowując, wydawałoby się, że najlepszym rozwiązaniem jest w istocie kombinacja obu podejść. Istniejące dane oraz rejestry firm mogą stanowić właściwsze źródło kompilacji danych na temat działalności zagranicznych jednostek zależnych, natomiast oddzielne badania lepiej nadają się do zbierania danych o spółkach zależnych zagranicą. Jedno z głównych wyzwań dla tego nowego obszaru statystycznego wynika stąd, że definiowanie i gromadzenie statystyk dotyczących AMNE wykorzystuje wiedzę i obowiązki rozproszone między różne

instytucje, na przykład, banki centralne, krajowe urzędy statystyczne oraz różne ministerstwa. A zatem w miarę rozwijania tych statystyk pojawi się potrzeba bliskiej współpracy między różnymi instytucjami.

### 3.3.7. Wybór jednostki statystycznej

365. Problem wyboru jednostki statystycznej stosuje się z zasady do wszelkich danych dotyczących działalności gospodarczej bądź działu gospodarki, ale w przypadku danych o AMNE zyskuje on szczególne znaczenie. Jeśli działalność zagranicznych jednostek zależnych w pewnym dziale gospodarki ma być porównywana z działalnością wszystkich przedsiębiorstw w tym samym sektorze (z wielkościami ogółem dla danego kraju), wyrażenie tych zagregowanych wielkości w tych samych jednostkach statystycznych jest sprawą kluczową. Kwestia porównywalności jest ważna, ale wtórna wobec okoliczności, że niektóre zmienne są dostępne *tylko* na poziomie zakładu (*establishment*), zaś inne *tylko* na poziomie przedsiębiorstwa (*enterprise*). Zalecenia w zakresie wyboru jednostki statystycznej zamieszczono w ramce 3.11 i omówiono poniżej.

#### Ramka 3.11. Zalecenia w zakresie jednostek statystycznych

Jednostki statystyczne obejmują: 1) zakład, 2) przedsiębiorstwo, 3) grupę korporacyjną. Nie zaleca się żadnej szczególnej jednostki statystycznej. Dane o AMNE muszą być opracowane w ramach istniejących statystyk. Ale te jednostki należy jasno określić, a kraje członkowskie zachęca się do zapewnienia porównywalności danych o AMNE z wielkościami ogółem dla całego kraju.

Jeżeli chodzi o grupy korporacyjne:

- i) 11 krajów członkowskich OECD zachęca się do zbierania danych skonsolidowanych (dotyczących grup korporacyjnych) na temat spółek macierzystych w ramach inwestycji wychodzących.
- ii) Zachęca się je także do określenia metod wykorzystywanych do konsolidacji rachunków.
- iii) Jeżeli chodzi o transakcje w obrębie MNE (handel wewnątrz firmy, bilans płatniczy w dziedzinie technologii, itp.), zachęca się władze krajowe do określenia reguł stosowanych w celu ustalenia, czy przedsiębiorstwo należy do tej grupy na poziomie globalnym.

#### 3.3.7.1. Definicja jednostki statystycznej

366. Jednostki statystyczne odpowiadają zasadniczo trzem poziomom produkcyjnym:

- **Zakład**, według definicji Systemu Rachunków Narodowych (SNA, 1993), to przedsiębiorstwo, bądź część przedsiębiorstwa, znajdujące się w jednym miejscu i posiadające najbardziej jednorodną produkcję, bądź takie, którego podstawowa działalność odpowiada za większość wartości dodanej. W Europejskim Systemie Rachunków ta jednostka jest również określana mianem „jednostki lokalnej rodzaju działalności” (lokalnej JRD)<sup>8</sup>. Z teore-

tycznego punktu widzenia zakład nie ma autonomii prawnej, co niekoniecznie musi być prawdą, jako że istnieje wiele pojedynczych zakładów posiadających autonomię prawną, a ich rachunki, poza kosztami ogólnymi, podawanymi w rachunkach przedsiębiorstw, zawierają mnóstwo informacji, na przykład, o zatrudnieniu, wartości brutto produkcji i spożycia pośredniego.

- **Przedsiębiorstwo** (według definicji Rozporządzenia Rady EEC nr 696/93 z dnia 15. marca 1993 roku) to „najmniejsze połączenie jednostek prawnych stanowiące jednostkę organizacyjną produkującą dobra lub usługi, które korzysta z pewnego stopnia autonomii przy podejmowaniu decyzji, zwłaszcza w zakresie alokacji własnych zasobów bieżących. Przedsiębiorstwo prowadzi jedną lub kilka działalności w jednym bądź kilku miejscach. Przedsiębiorstwo może być jedyną jednostką prawną.
- Ta definicja jest dokładniejsza niż ta zamieszczona w SNA 1993, gdzie **przedsiębiorstwo**, definiuje się jako „jednostkę organizacyjną zaangażowaną w działalność produkcyjną. Przedsiębiorstwo może być korporacją (przy czym w tym Systemie przedsiębiorstwo pseudo-korporacyjne [*quasi-corporate enterprise*] uważa się za korporację), instytucją non-profit, bądź przedsiębiorstwem bez odrębnej osobowości prawnej (*unincorporated enterprise*)” (SNA 1993, §5.1).
- Obie definicje pozostawiają pewną przestrzeń dla interpretacji dotyczących stopnia konsolidacji i kontroli przedsiębiorstwa. Czy przedsiębiorstwo obejmuje wszystkie podmioty, nad którymi kontrolę sprawuje ten sam podmiot? W niniejszym *Podręczniku* termin przedsiębiorstwo używa się w szerokim sensie określonym w SNA, a w razie potrzeby stosuje się odpowiednie przydawki (np. przedsiębiorstwo skonsolidowane) w celu dookreślenia jego znaczenia. W odniesieniu do jednostek statystycznych przedsiębiorstwo to jednostka instytucjonalna, która swoją kontrolą obejmuje jeden lub kilka zakładów.
- **Grupa korporacyjna** (*enterprise group*; znowuż według Rozporządzenia Rady EEC nr 696/93) to „związek przedsiębiorstw połączonych więziami prawnymi i/lub finansowymi. Grupa korporacyjna może mieć jedno lub kilka ośrodków decyzyjnych, zwłaszcza w zakresie polityki produkcyjnej, sprzedaży i zysków. Może centralizować niektóre aspekty zarządzania finansami i opodatkowania”. Może działać w sektorze przemysłowym, usługowym bądź bankowym, a niekiedy równocześnie w dwu lub we wszystkich trzech (konglomeraty). Może znajdować się w obrębie jednego kraju (i wówczas jest to grupa rodzima) bądź też, co ma miejsce częściej, w kilku krajach (grupa ponadnarodowa).

367. Istnieją dwa rodzaje grup korporacyjnych, o których uważa się, że są związane z inwestycjami wychodzącymi:

- a) Pierwszy to związek przedsiębiorstw bądź zakładów, nad którymi spółka macierzysta sprawuje bezpośrednią bądź pośrednią kontrolę większościową. Wszystkie te przedsiębiorstwa i ich spółka macierzysta znajdują się w tym samym kraju i stanowią jedno przedsiębiorstwo o skonsolidowanych rachunkach. Ta sytuacja odpowiada temu, co wcześniej określono mianem „spółki macierzystej” w rodzimym kraju. W odniesieniu do rysunku 3.11, mamy do czynienia ze skonsolidowanymi rachunkami spółki X obejmującymi spółki X, A, B i C znajdujące się w kraju 1.
- b) Drugi rodzaj to grupa składająca się ze spółki macierzystej i jednostek zależnych kontrolowanych bezpośrednio lub pośrednio, znajdujących się w innych krajach, czyli MNE.

### 3.3.7.2. *Identyfikacja przedsiębiorstw należących do MNE*

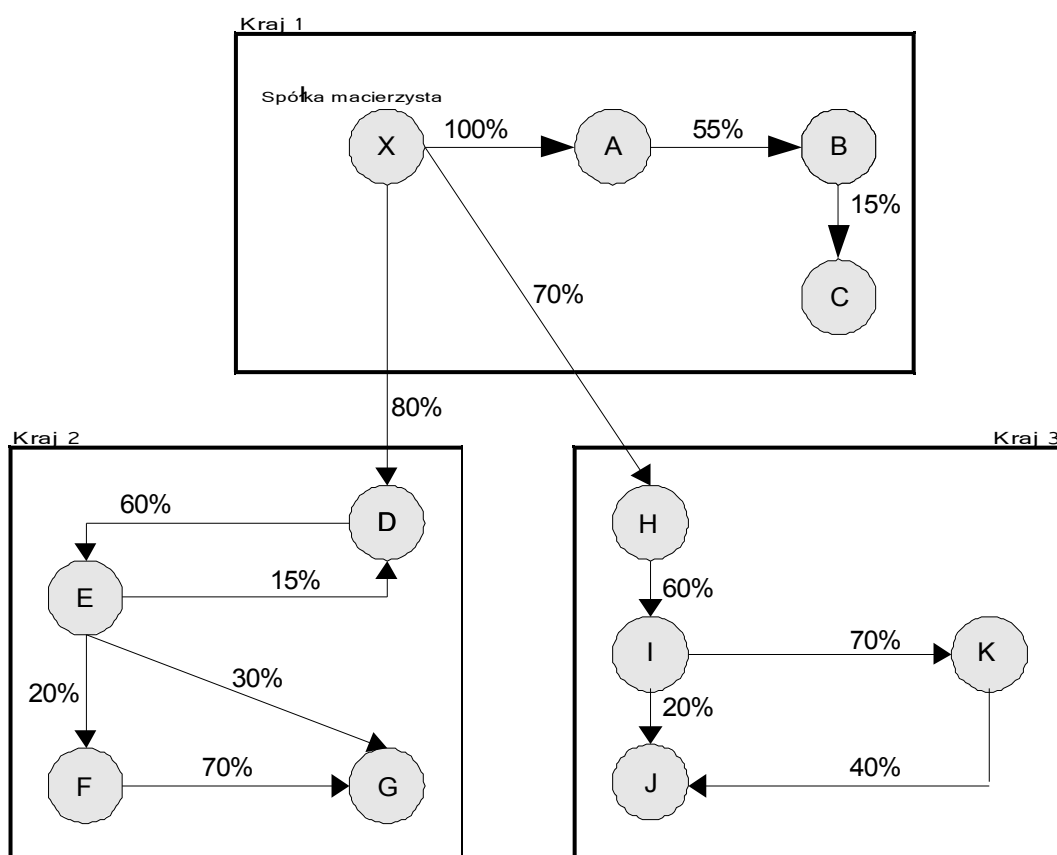
368. Rysunek 3.11 przedstawia strukturę grupy korporacyjnej prowadzącej działalność w trzech krajach (czyli MNE). Przykład z rysunku 3.11 został pomyślany jako ilustracja zasad identyfikacji przedsiębiorstw będących członkami MNE. Pokazuje on, które przedsiębiorstwa należą do grupy korporacyjnej, a które nie. Istotne jest, aby przedsiębiorstwa należące do tej grupy mogły dostarczyć dane dotyczące pewnych zmiennych, na przykład, handlu wewnątrz-firmowego bądź transferów technologii między spółką macierzystą a jednostkami zależnymi przez nią kontrolowanymi bądź między jednostkami zależnymi tej samej grupy (patrz rozdziały 4 i 5). Dla przykładu, zagraniczna jednostka zależna znajdująca się na terenie kraju-sprawozdawcy powinna być w stanie dostarczyć dane dotyczące wymiany ze swoimi spółkami macierzystymi i innymi przedsiębiorstwami należącymi do tego samego MNE. A dostarczając te dane powinna postępować zgodnie z zasadami przedstawionymi na rysunku 3.11.

369. Jeżeli chodzi o badania nad spółkami macierzystymi, wymaganymi danymi są wielkości dla skonsolidowanych rachunków grupy znajdującej się w kraju 1. Z tego punktu widzenia, spółka macierzysta w kraju 1 odpowiada skonsolidowanym rachunkom spółek X, A, B, ale nie C. Nie wymaga się rachunków grupy na poziomie globalnym, choć wiele spółek macierzystych w rodzimych krajach rachunki takie posiada. Z punktu widzenia badań organizowanych przez kraje członkowskie istotna jest okoliczność, że spółki macierzyste w swoich rodzimych krajach powinny być zdolne do zebrania danych na temat handlu i wymiany technologii w obrębie tych grup na poziomie globalnym (np. handlu wewnątrz firmy, zysków i wy-



datków w dziedzinie transferów). W konsekwencji, konieczna jest wiedza o tym, które spółki należą do tej globalnej grupy.

Rysunek 3.11. Przykład MNE



370. Załóżmy, że przedsiębiorstwo X znajdujące się w kraju 1 jest spółką macierzystą grupy przedsiębiorstw znajdujących się w krajach 1, 2 i 3.

*Kraj 1*

A: jest spółką zależną X, kontrolowaną przez X w 100% (100% X)

B: jest spółką zależną A, które kontroluje B w 55% (55% X)

C: jest spółką stowarzyszoną B, które posiada 15% C (8,2% X)

*Kraj 2*

D: jest spółką zależną X, które posiada 80% D, oraz spółką stowarzyszoną E, które posiada 15% D (80% X)

E: jest spółką zależną D, które posiada 60% E (48% X)

F: jest spółką stowarzyszoną E, które posiada 20% F (9,6% X)

G: jest spółką zależną F, które posiada 70% G, i spółką stowarzyszoną E, które posiada 30% G (24% X)

*Kraj 3*

H: jest spółką zależną X, które posiada 70% H (70% X)

I: jest spółką zależną H, które posiada 60% I (42% X)

K: jest spółką zależną I, które posiada 70% K (29,4% X)

J: jest spółką stowarzyszoną K, które posiada 40% J, i spółką stowarzyszoną I, które posiada 20% J

371. Przeniesienie na tę strukturę „Zupełnie Skonsolidowanego Systemu” MFW/OECD (patrz rozdział 2, sekcja 2.5.1.1., §136-137), ale nie w odniesieniu do pojęcia „własności”, lecz bezpośrednio lub pośrednio „kontroli”, daje następujący wynik:

- W kraju 1: do grupy należą jedynie przedsiębiorstwa X, A i B, o ile przedsiębiorstwo A jest bezpośrednio kontrolowane przez przedsiębiorstwo X, a przedsiębiorstwo B jest przez X kontrolowane pośrednio (przez przedsiębiorstwo B). Przedsiębiorstwo C wykluczono, gdyż może być ono kontrolowane przez inną grupę.
- W kraju 2: do grupy należą jedynie przedsiębiorstwa D i E, o ile D jest spółką zależną bezpośrednio podległą X (*direct subsidiary of X*), a E jest spółką zależną pośrednio podległą X. Dla kontrastu, przedsiębiorstwa F i G są spółkami stowarzyszonymi (*associates*) X i dlatego wyklucza się je z tej grupy.
- W kraju 3: wszystkie przedsiębiorstwa, tj. H, I, J, K należą do tej grupy, o ile są one kontrolowane bezpośrednio (przez ponad 50% udziałów) bądź pośrednio przez X. Również przedsiębiorstwo J należy do tej grupy, ponieważ 60% jego akcji znajduje się w posiadaniu przedsiębiorstw I i K, które są spółkami zależnymi podległymi pośrednio X.
- A zatem, przedsiębiorstwami należącymi do tej grupy lub MNE na poziomie międzynarodowym są przedsiębiorstwa: X, A, B, D, E, H, I, K oraz J.

### 3.3.7.3. *Na co zwracać uwagę przy wyborze jednostek statystycznych?*

372. Jeśli chodzi o wybór jednostek statystycznych, należy podkreślić, że to, która jest najwłaściwsza, może zależeć od rozpatrywanej zmiennej, działu gospodarki bądź kontekstu analitycznego, prawdopodobnie jednak w różnych okresach konieczne będą wszystkie trzy. Na poziomie zakładu, proces produkcyjny jest praktycznie niezróżnicowany i skupia się raczej w pojedynczych działach gospodarki, co w przypadku pewnych zmiennych, takich, jak zatrudnienie, produkcja globalna, obroty czy wartość dodana umożliwia uchwycenie bardziej adekwatnego obrazu prawdziwego znaczenia tych działań w gospodarce krajowej. Opracowywanie tych samych zmiennych na poziomie przedsiębiorstwa prowadzi do uwzględnienia wielu czynników pobocznych, które mogą zmienić wyniki. Wyniki będą zakłócone w tym większym stopniu, im silniejsza jest pionowa integracja struktury sektorowej.

373. Dla kontrastu, inne kategorie zmiennych, w szczególności, nadwyżka operacyjna brutto (ale także B&R bądź bilans płatniczy w dziedzinie technologii – patrz rozdział 4), należy zbierać jedynie na poziomie przedsiębiorstw. Wreszcie, jak wspomniano wcześniej, niektóre

zmiennie, takie jak eksport bądź import wewnątrz firmy (patrz rozdział 5), można zbierać jedynie na poziomie grup korporacyjnych. Skutek bezpośredni dla badań nad AMNE, jaki ma ta sytuacja, jest taki oto, że te badania organizuje się na trzech różnych poziomach w zależności od opracowywanej zmiennej. To może prowadzić do pewnych praktycznych trudności przy ustalaniu prób, lecz również prowadzi do problemu porównywalności między działami gospodarki, związanego z tymi zmiennymi. Dla przykładu, jeżeli statystyki produkcji globalnej brutto opracowuje się na poziomie zakładów, a statystyki B&R na poziomie przedsiębiorstw, wówczas stosunek B&R do produkcji globalnej brutto w danym dziale gospodarki będzie pozbawiony sensu. Konsekwencją tej sytuacji dla władz krajowych jest potrzeba organizowania w regularnych odstępach badań dla wszystkich przedsiębiorstw albo na poziomie zakładu, albo na poziomie przedsiębiorstwa (np. w USA organizuje się badania porównawcze na poziomie zakładów dla jednostek zależnych).

374. W zdecydowanej większości krajów, jednostką statystyczną wybraną w celu zbierania danych o AMNE jest przedsiębiorstwo, jedynie niewielka mniejszość wybrała zakład. W przypadku zakładów, mamy do czynienia z większą jednorodnością działań w obrębie działu gospodarki, natomiast w przypadku przedsiębiorstw większe znaczenie przypisuje się autonomii ośrodków decyzyjnych. W obu przypadkach, istotną kwestią jest możliwość porównywania danych na temat zagranicznych jednostek zależnych i spółek macierzystych z innymi danymi krajowymi. Oznacza to, że te kategorie danych należy wyrazić w tej samej jednostce statystycznej. W tabelicy 3.3 pokazano różnice zaobserwowane w pewnych działach gospodarki, w zależności od tego, czy szacunki dokonywano dla poziomu przedsiębiorstw czy zakładów, a także pewne wskaźniki uzyskane w sytuacji, w której jednostki statystyczne dla zagranicznych jednostek zależnych i dla wielkości krajowych ogółem nie są takie same.

**Tabela 3.3. Przykład klasyfikacji działów gospodarki według zakładu i według przedsiębiorstwa: dane dla Niemiec, 1995**

Branża	Zatrudnienie ogółem* na poziomie		Zatrudnienie w zagranicznych jednostkach zależnych <sup>1</sup> (%)	
	Zakładu	Przedsiębiorstwa	Poziom przedsiębiorstwa/poziom zakładu <sup>2</sup>	Poziom przedsiębiorstwa/poziom zakładu <sup>3</sup>
Tekstylna, ubrania	117,2	287,2	3,1	7,7

Chemikalia	330,5	552,8	12,7	21,2
Produkty farmaceutyczne	137,2	106,5	-	-
Komputery	36,2	66,5	19,5	35,9
Urządzenia elektryczne	210,4	538,9	5,2	13,3
Elektronika	360,7	165,5	23,6	10,8

\* w tysiącach osób

1. Udział zagranicznych jednostek zależnych w wielkościach ogółem dla całego kraju

2. Te same jednostki statystyczne: wskaźniki właściwe

3. Inne jednostki statystyczne: wskaźniki niewłaściwe

Źródło: baza danych AFA, OECD

375. Aby móc wykonywać rzetelniejsze porównania zmiennych zbieranych na poziomie zakładów ze zmiennymi zbieranymi na poziomie przedsiębiorstw (przy czym te ostatnie dotyczą zagranicznych jednostek zależnych), większość krajów zbiera przynajmniej niektóre wielkości na obu poziomach: zakładu i przedsiębiorstwa. Niektóre zmienne, na przykład, handel wewnątrz przedsiębiorstwa, można uzyskać jedynie na poziomie grup korporacyjnych. Również inne zmienne można zbierać na tym poziomie, co znacznie ułatwiłoby rozumienie i analizę roli przedsiębiorstw o istotnej wadze i znaczeniu w gospodarce światowej. Jakkolwiek zbieranie innych wielkości niż handel wewnątrz firmy na poziomie grup korporacyjnych jest pożądanym rozwiązaniem, konieczne jest jednak zbieranie tych samych danych także na poziomie przedsiębiorstwa czy zakładu dla zapewnienia porównywalności z wielkościami zagregowanymi dla każdego kraju, zwłaszcza w podziale według sektorów.

#### 3.3.7.4. Zagadnienia dotyczące konsolidacji

376. Poziom konsolidacji rachunków może mieć poważne skutki dla niektórych zmiennych. Zmiennymi najbardziej podatnymi na ten wpływ są sprzedaż, produkcja globalna brutto, aktywa oraz liczba przedsiębiorstw. Sprzedaż i produkcja globalna brutto mogą zmieniać się znacząco w zależności od poziomu konsolidacji rachunków, ponieważ konsolidacja wyklucza sprzedaż między przedsiębiorstwami i zakładami należącymi do tej samej grupy. Konsolidacja ma również wpływ na środki własne, gdyż przedsiębiorstwa należące do jednej grupy mogą pożyczać sobie środki finansowe. Wreszcie, liczba przedsiębiorstw może się znacząco zmieniać w zależności od tego, czy liczy się przedsiębiorstwa i zakłady w obrębie grupy korporacyjnej czy tylko tę grupę. Inne zmienne, na przykład, zatrudnienie bądź wartość doda-

na, nie powinny być podatne na poziom konsolidacji, gdyż są to po prostu sumy wielkości dla wszystkich członków tej samej grupy.

377. Istotne jest zatem zapewnienie tego, aby wielkości dla kraju ogółem odpowiadały poziomowi konsolidacji wykorzystywanemu w populacjach docelowych. Jeśli liczba zagranicznych jednostek zależnych jest wyznaczana w oparciu o liczbę grup korporacyjnych kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych, wówczas należy ją porównywać z liczbą grup korporacyjnych w kraju kompilującym dane.

378. Ale spójność w obrębie poszczególnego kraju nie jest gwarancją spójności na poziomie międzynarodowym, ponieważ poziom konsolidacji jest niejednokrotnie uzależniony od prerogatyw krajowych systemów statystycznych.<sup>9</sup>

### ***3.3.8. Porównywalność międzynarodowa***

379. Podstawowa trudność wiąże się z porównywalnością danych, gdzie utrzymuje się wiele problemów. Pierwszy krok w kierunku międzynarodowej harmonizacji podstawowych pojęć i definicji uczyniono dzięki MSITS.<sup>10</sup> Te pojęcia zostały zaakceptowane na poziomie międzynarodowym, ale należy je uzupełnić i rozszerzyć ich zakres do wszystkich działań przedsiębiorstw ponadnarodowych. Poniżej wymieniono czynniki, które najczęściej wpływają na międzynarodową porównywalność danych pochodzących z różnych źródeł krajowych. Nie jest prawdopodobne, aby te problemy rozwiązano w krótkim okresie, co sprawia, że istotną sprawą jest uzupełnianie danych o obszerne metadane, które w jasny sposób określają metodologiczne charakterystyki danych. W dłuższym okresie, celem jest zmierzanie w kierunku większej międzynarodowej harmonizacji technik przy zachowaniu krajowej elastyczności.

#### ***3.3.8.1. Zakłócenia wynikające z niepodporządkowania się standardom międzynarodowym***

##### ***Definicje zmiennych***

380. Porównania międzynarodowe może utrudniać okoliczność, że władze krajowe przyporządkowują zmiennym odmienne definicje. Dla przykładu, kraj-inwestor może klasyfikować pewne wydatki własnych jednostek zależnych jako B&R, natomiast kraj-gospodarz może przypisać te wydatki do innej pozycji, takiej jak nakłady na inwestycje (jeżeli nie stosuje się w nim wymogów *Podręcznika Frascati*). Definicje pojęć mogą także różnić się w obrębie

tego samego kraju, między wydziałami statystycznymi należącymi do różnych ministerstw bądź instytucji. Jeden wydział statystyczny może uwzględnić pośrednie i bezpośrednie powiązania finansowe przy obliczaniu produkcji kontrolowanej przez zagranicznych inwestorów, tymczasem inne wydziały statystyczne mogą wziąć pod uwagę jedynie powiązania bezpośrednie.

#### *Klasyfikacja działów gospodarki*

381. Dział gospodarki może zostać inaczej zaklasyfikowany, w zależności od tego, czy klasyfikacji tej dokonuje kraj, z którego pochodzi inwestor sprawujący kontrolę, czy kraj-gospodarz. Może to wynikać z różnic w krajowych klasyfikacjach, ale także z preferencji niektórych krajów kompilujących dane do tego, aby spółki zależne zagranicą przypisywać do działu gospodarki spółki macierzystej. Bardzo mało krajów ma możliwość klasyfikowania spółek zależnych zagranicą według działalności tych spółek i według działalności ich spółek macierzystych.

#### *Jednostki statystyczne*

382. Kraje mogą posługiwać się różnymi jednostkami statystycznymi, na przykład, zakładami, przedsiębiorstwami bądź grupami korporacyjnymi. Utrudnia to porównywanie zmiennych odnoszących się do rodzimej gospodarki z danymi dotyczącymi spółek znajdujących się pod kontrolą zagranicznych inwestorów. Na porównania międzynarodowe wpływ mogą mieć również wskaźniki pochodne (*derived indicators*), takie jak procent produkcji globalnej czy zatrudnienia kontrolowanego przez zagranicznych inwestorów.

#### *Okres zbierania danych*

383. Dane dotyczące działalności zbierane przez kraje członkowskie powinny odpowiadać stanowi na koniec roku kalendarzowego. Zbieranie danych na początku bądź pod koniec roku fiskalnego może mieć wpływ na możliwość porównań międzynarodowych.

#### *Inwestycje wychodzące i przychodzące*

384. Między koncepcjami danych o działalności w zakresie inwestycji przychodzących i wychodzących mogą występować różnice, co może zakłócać nie tylko międzynarodową po-

równywalność danych, lecz również zniekształcać dane przygotowane przez pojedynczy kraj. Dla przykładu, dane dotyczące działalności w zakresie inwestycji wychodzących mogą obejmować wyłącznie jednostki zależne, w których inwestor sprawuje kontrolę większościową, natomiast dane dotyczące inwestycji przychodzących mogą również uwzględniać jednostki zależne znajdujące się pod kontrolą mniejszościową. Może być też tak, że inwestycje wychodzących dokonują jedynie największe spółki międzynarodowe w danym kraju.

#### *Dane handlowe dotyczące zagranicznych jednostek zależnych i przedsiębiorstw kontrolowanych przez rezydentów*

385. Z handlem międzynarodowym zagranicznych jednostek zależnych wiążą się dwa problemy, które utrudniają porównania krajowe i międzynarodowe: 1) wykorzystanie dwóch kategorii danych (według produktu bądź, po reklasyfikacji, według działu gospodarki, oraz danych dotyczących zagranicznych jednostek zależnych, od początku klasyfikowane według działu gospodarki), które nie są ściśle porównywalne; oraz 2) prześledzenie handlu wewnątrz-firmowego grup ponadnarodowych. Inne problemy wyłaniające się z danych dotyczących handlu międzynarodowego obejmującego MNE, w szczególności, możliwość dwukrotnego liczenia tych samych wielkości między spółkami macierzystymi kontrolowanymi przez rezydentów i tymi, które kontrolują inwestorzy zagraniczni, z jednej strony oraz dane dotyczące jednostek zależnych ogółem z drugiej, zostaną omówione w rozdziale 5.

#### *Definicja pojęcia kontroli*

386. Jedną z głównych przeszkód dla porównywalności międzynarodowej wynika z różnych podejść do pojęcia „kontroli” nad przedsiębiorstwem. Władze poszczególnych krajów nie traktują jednakowo wszystkich przypadków, stąd też potrzeba zharmonizowanych reguł. Obecnie, to samo przedsiębiorstwo „niektóre kraje” mogą zaliczyć do przedsiębiorstw „kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów”, a inne do przedsiębiorstw „kontrolowanych przez rezydentów”.

#### *Kraj pochodzenia kontroli*

387. Przy wyznaczaniu kraju pochodzenia jednostki sprawującej ostateczną kontrolę nad przedsiębiorstwem występują rozbieżności, jeśli nie ma pojedynczego akcjonariusza większościowego. Doświadczenie pokazuje, że przy braku wyraźnych wytycznych władze krajowe mogą temu samemu przedsiębiorstwu przypisywać różne kraje pochodzenia kontroli.

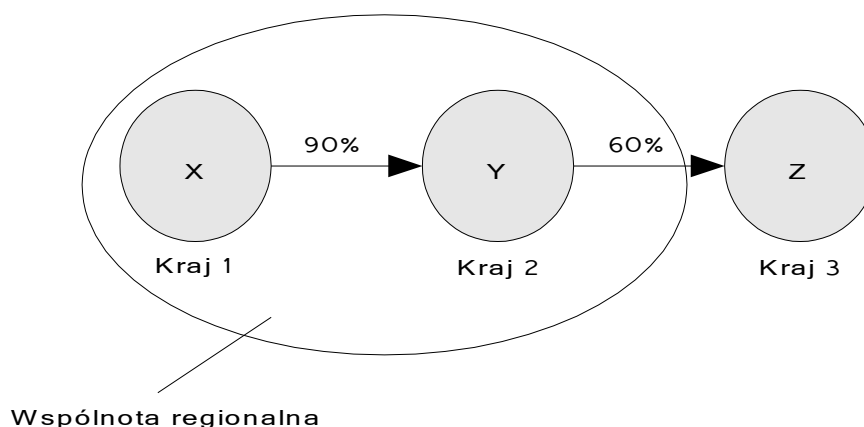
### *Jednostka kontroli ostatecznej i bezpośredniej*

388. Wiele krajów OECD wciąż ma problemy z identyfikacją podmiotu kontroli ostatecznej. W rezultacie rozkład geograficzny zagranicznych jednostek zależnych w obrębie tego samego kraju może znacznie się różnić w zależności od tego, czy stosowanym kryterium jest sprawowanie kontroli bezpośredniej (*immediate*) czy ostatecznej (*ultimate*). Niepełna wiedza o strukturze kapitału grupy, do której należy dana jednostka zależna, prowadzi do błędnych zastosowań w zakresie identyfikacji kraju pochodzenia kontroli wówczas, kiedy chodzi o kraj kontroli ostatecznej.

### *Stopień i metody konsolidacji rachunków*

389. W zależności od stopnia konsolidacji rachunków firm ponadnarodowych, niektóre porównania nie będą stanowić problemu, natomiast inne okażą się niemożliwe. Dla przykładu, jeżeli dany kraj zbiera niektóre dane o liczbie jednostek zależnych w oparciu o rachunki skonsolidowane, a inne dane w oparciu o rachunki nieskonsolidowane, wówczas rozważana zmienna nie będzie porównywalna. Podobnie, w odniesieniu do działalności zagranicznych jednostek zależnych zmienne te są w wielu krajach skonsolidowane i nie rozróżnia się kontroli bezpośredniej i pośredniej. Inne kraje zbierają jedynie dane dotyczące kontroli bezpośredniej, różnice mogą także dotyczyć wykorzystanej metody konsolidacji.

**Rysunek 3.12. Problemy podwójnej rachunkowości w przypadku kontroli pośredniej**



### *Pomiar jednostek zależnych kontrolowanych przez regiony geograficzne (grupy krajów)*

390. Kontrola pośrednia może sprawiać pewne problemy związane z podwójną księgowością (*double accounting*), jeśli pod uwagę bierze się grupę krajów jako całość, tak jak ma to miejsce w przypadku wspólnot regionalnych, takich jak UE, NAFTA, APEC, itp. Rozważmy przykład zamieszczony na rysunku 3.12, zakładając, że kraje 1 i 2 należą do UE, natomiast



kraj 3 nie należy, spółka X kontroluje spółkę Z (pośrednio), a spółka Y kontroluje spółkę Z (bezpośrednio). Próby agregacji jednostek zależnych kontrolowanych przez Unię Europejską wiążą się z niebezpieczeństwem dwukrotnego policzenia spółki Z. Problemu daje się uniknąć, jeżeli w takim wypadku uwzględni się wyłącznie kraj kontroli bezpośredniej. Jedynie spółka Y może więc zadeklarować swoją kontrolę nad przedsiębiorstwem X. Z definicji „spółki macierzystej” widać, że spółka Z będzie posiadać dane szczegółowe jedynie dla spółki Y, która sprawuje nad nią kontrolę bezpośrednią i którą można uznać za spółkę macierzystą firmy Z.

#### *Spółki macierzyste i zagraniczne jednostki zależne*

391. Zagraniczna jednostka zależna w kraju, który posiada własne spółki zależne zagranicą, może być uznana tak za zagraniczną jednostkę zależną, jak za spółkę macierzystą. Istnieje możliwość pewnej duplikacji danych o AMNE dotyczących zagranicznych jednostek zależnych i spółek macierzystych. W różnych krajach to zjawisko może mieć różne natężenie. W celu uniknięcia tej duplikacji sugeruje się odróżnienie danych o spółkach macierzystych kontrolowanych przez rezydentów kraju kompilującego dane od danych o spółkach macierzystych kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów.

#### *3.3.8.2. Zakłócenia innego rodzaju (do których nie stosują się zalecenia zamieszczone w niniejszym Podręczniku)*

##### *Organizacja badań*

392. Niektóre przeszkody dla międzynarodowej porównywalności mogą wynikać ze sposobu organizacji krajowych badań. Analizowane przedsiębiorstwa mogą się różnić w zależności od tego, czy badania działalności przedsiębiorstw ponadnarodowych prowadzi się w ramach badań bilansu płatniczego czy też w drodze odrębnych badań. Populacje analizowanych przedsiębiorstw mogą różnić się znacząco w obu przypadkach.

##### *Progi wielkości przedsiębiorstw*

393. W zależności od tego, jaki kraj bądź agencja krajowa jest odpowiedzialny za realizację badań, przedsiębiorstwa poniżej pewnej wielkości (np. zatrudniające mniej niż 20 czy 50 pracowników) mogą być wykluczone z próby. Jeżeli różne kraje stosują różne progi, międzynarodowa porównywalność prób nie będzie możliwa.

##### *Przekład klasyfikacji krajowych na międzynarodowe*

394. Przekład klasyfikacji krajowej na międzynarodową może stanowić pewien problem w niektórych krajach, jeżeli nie jest on dokonywany bezpośrednio przez władze krajowe posiadające dostęp do wszystkich danych szczegółowych, lecz w oparciu o bardziej zagregowane, dostępne publicznie dane. Dla przykładu, jeżeli nie rozbije się osobno składników pewnych pozycji systemu NAICS (*North American Industry Classification System*; Północnoamerykańska Klasyfikacja Działalności) stosowanego w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie, ich przekład na klasyfikację międzynarodową jest bardzo trudny, zwłaszcza, że niektóre pozycje podpadają pod produkcję przemysłową, a inne pod usługi (np. branża informatyczna).

### **Przypisy**

1. Słownik znajdujący się na końcu niniejszego *Podręcznika* wyjaśnia te terminy w pełniejszy sposób. Dla przykładu, wyrażenie „jednostka zależna kontrolowana przez inwestora zagranicznego działająca w kraju kompilującym dane” odnosi się do jednostki zależnej pojedynczego inwestora zagranicznego bądź stowarzyszonych inwestorów zagranicznych działającej w kraju kompilującym dane (czyli kraju zbierającym odpowiednie statystyki), przy czym udział inwestorów zagranicznych w tej jednostce przekracza 50%.
2. Patrz „Działania zagranicznych jednostek zależnych w krajach OECD”, tabela A.1.5, OECD, 1994.
3. W pewnych przypadkach możliwe jest wyprowadzenie tego podziału z danych o łącznej sprzedaży i danych o eksporcie. Dane o eksporcie będą zdawać sprawę ze sprzedaży do kraju spółki macierzystej i osobno o sprzedażach do krajów trzecich, natomiast informację o sprzedaży miejscowej można uzyskać odejmując eksport od sprzedaży ogółem.
4. Patrz MSITS.
5. Wyprowadzone w ten sposób oszacowania parametrów populacji zakładają spójność jednostek populacji (czyli przedsiębiorstwa znajdujące się powyżej progu). Jeśli ten warunek nie jest spełniony, należy wprowadzić korekty w celu uzyskania najwłaściwszych i najbardziej spójnych oszacowań dla każdej z czterech populacji docelowych.
6. Sprawozdanie grupy roboczej FATS (Eurostat, Dyrektoriat B, Jednostka B5, styczeń 1997 r.).
7. Skrót FATS, wymyślony przez Ekspertką Grupę Eurostatu, oznaczał początkowo handel usługami prowadzony przez zagraniczne jednostki zależne (*foreign affiliates' trade in services*). Jednakże od niedawna Eurostat posługuje się nim dla oznaczenia wszelkiej działalności jednostek zależnych z oprócz handlu, włączając produkcję przemysłową. Tym samym, FATS oznacza obecnie statystyki handlu zagranicznych jednostek zależnych (*foreign affiliates trade statistics*).
8. Patrz także: Rozporządzenie KE nr 696/93 z dnia 15. marca 1993 dotyczące jednostek statystycznych obserwacji i analizy systemu produkcyjnego Wspólnoty.
9. Nie wszystkie kraje, które gromadzą dane dotyczące grup korporacyjnych, stosują jednakowe zasady konsolidacji, co może wpłynąć na porównywalność międzynarodową. Dla przykładu, Francja i Stany Zjednoczone stosują odmienne podejścia do konsolidacji. W podejściu amerykańskim, od przedsiębiorców wymaga się składania sprawozdań zgodnie z zasadami amerykańskiego systemu pełnej konsolidacji, w ramach którego przedsiębiorstwo uważa się za kontrolowane przez zagranicznego inwestora jedynie wówczas, gdy spółka macierzysta bądź firma sprawująca nad nim kontrolę pośrednią posiada ponad 50% praw głosu. Natomiast w podejściu francuskim stosuje się zewnętrzną rekonstrukcję grupy przy wykorzystaniu tych przedsiębiorstw i ich rachunków, nie wykorzystuje się natomiast danych skonsolidowanych. W przypadku Francji wybór ten jest konieczny, ponieważ bardzo niewiele przedsiębiorstw ogłasza dane skonsolidowane.
10. Główne zalecenia zamieszczone w MSITS zostały zrekonstruowane w Aneksie 3.2.

## ANEKS 3.A1

### *Rozwiązania w przypadku braku pojedynczego inwestora większościowego*

395. Po pierwsze, należy pamiętać, że w zdecydowanej większości przypadków skuteczną kontrolę nad przedsiębiorstwem sprawuje pojedynczy akcjonariusz większościowy bądź grupa zgodnie działających inwestorów. Podejścia, jakie proponuje się poniżej, dotyczą jedynie krajów (w ogólności, niewielkich), które są w stanie badać każde przedsiębiorstwo z osobna, również według kryteriów jakościowych. Takie dane należy zbierać osobno (przynajmniej dla każdej zmiennej jako całości), tak, aby móc ocenić ich wagę w porównaniu z łączną liczbą przedsiębiorstw kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów. Różne scenariusze dotyczące grup rodzimych bądź zagranicznych akcjonariuszy większościowych zamieszczono w ramce 1.

396. Jeżeli właściciel zagraniczny\* nie jest pojedynczą osobą lub podmiotem, wówczas należy ustalić, czy grupa właścicieli zagranicznych posiada absolutną większość prawa głosu, czy też nie.

397. Jeżeli zagraniczni właściciele posiadają większość udziałów, należy ustalić, czy istnieją między nimi bezpośrednie powiązania, to jest, czy należą oni do tej samej grupy bądź sojuszu, czy też nie ma między nimi żadnych powiązań.

398. Jeżeli są oni powiązani, wówczas dane przedsiębiorstwo zostanie zaliczone do przedsiębiorstw „kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych”.

- 399. Jeżeli nie ma między nimi powiązań i jeżeli nie kontrolują oni całości kapitału, należy wówczas ustalić także, w jaki sposób kapitał podzielony jest między akcjonariuszy będących rezydentami danego kraju:
- Jeśli istnieje dominujący, choć mniejszościowy akcjonariusz rezydent, który posiada większe udziały niż każdy z pozostałych akcjonariuszy zagranicznych, ów akcjonariusz krajowy będzie prawdopodobnie sprawował skuteczną kontrolę. Przyjmuje się tutaj bardzo silne założenie o istnieniu joint venture, które to założenie należałoby zweryfikować. Jeśli okaże się ono zasadne, wówczas to przedsiębiorstwo można zaliczyć do kategorii przedsiębiorstw „kontrolowanych przez rezydentów”.
- Jeśli akcjonariusze rezydenci są rozproszeni i żaden z nich nie posiada znaczącego pakietu, przedsiębiorstwo można zaliczyć do przedsiębiorstw „kontrolowanych przez zagra-

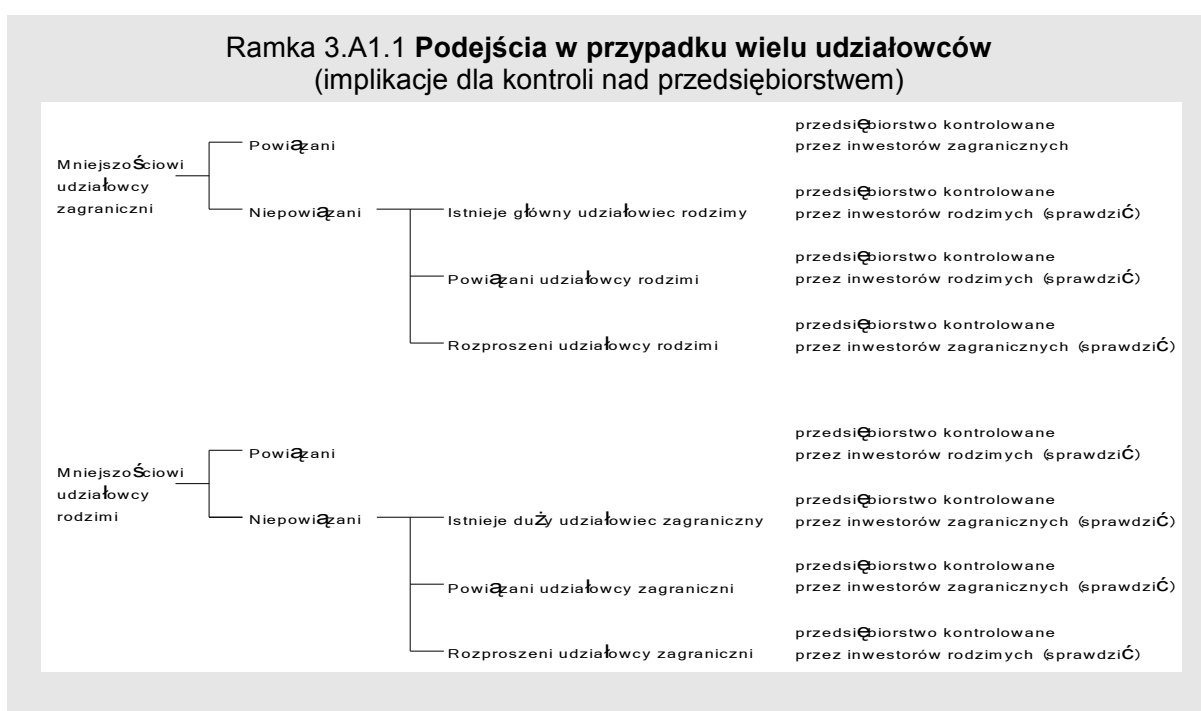
---

\* To samo rozumowanie stosuje się do właścicieli, którzy są rezydentami kraju kompilującego dane.

nicznych właścicieli”, jeżeli inwestorzy zagraniczni są inwestorami bezpośrednimi, czyli jeśli posiadają oni przynajmniej 10% praw głosu, nie zaś inwestorami portfelowymi.

- Jeżeli akcjonariusze rezydenci są ze sobą powiązani i jeśli ich łączny udział w kapitale przedsiębiorstwa znacznie przekracza udziały każdego z akcjonariuszy zagranicznych, wówczas przedsiębiorstwo można zaliczyć do kategorii przedsiębiorstw „kontrolowanych przez rezydentów”.

400. Jeżeli właściciele zagraniczni nie posiadają udziału większościowego, oznacza to, że udział większościowy znajduje się w posiadaniu grupy rezydentów kraju kompilującego dane. Jeśli tak jest w istocie, wówczas można zastosować to samo rozumowanie, co w przypadku właścicieli zagranicznych posiadających udział większościowy.



401. Opisane przypadki pokazują, że kiedy większościowy pakiet znajduje się w posiadaniu grupy rezydentów kraju kompilującego dane bądź zagranicznych inwestorów, z faktu, iż razem posiadają oni większość udziałów nie musi wynikać, że dane przedsiębiorstwo można zaliczyć do kategorii „kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych” czy „kontrolowanych przez rodzimych inwestorów”. Przed dokonaniem takiej klasyfikacji, należy zbadać charakter powiązań pomiędzy akcjonariuszami, także między akcjonariuszami będącymi rezydentami kraju kompilującego dane.

402. W celu uzyskania spójności z danymi o przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym, konieczne będzie zastosowanie kryteriów jakościowych (nawet dobrowolnie) do tych przedsiębiorstw, w których główny akcjonariusz może w wyjątkowych przypadkach być w posia-

daniu mniej niż 10% praw głosu. Jest to względnie rzadki przypadek, ale gdyby wzięto go pod uwagę, istniałoby niebezpieczeństwo zaliczania do kategorii przedsiębiorstw kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów pewnych przedsiębiorstw należących do kategorii inwestycji portfelowych, a nie bezpośrednich. To także pokazuje trudność w godzeniu nieuniknionej konwencji statystycznej z rzeczywistością ekonomiczną.

403. Stwierdza się, że w niektórych krajach, na przykład, w małych krajach, władze posiadają informacje o poszczególnych przedsiębiorstwach, które umożliwiają im rozstrzygnięcia w zakresie skutecznej kontroli, nawet jeśli żaden pojedynczy inwestor zagraniczny nie posiada większości praw głosu. W takich krajach, wykorzystanie dodatkowych informacji o poszczególnych przedsiębiorstwach może mieć duże znaczenie, ponieważ zaliczenie dużego przedsiębiorstwa do niewłaściwej kategorii (kontrolowanego przez zagranicznych inwestorów bądź kontrolowanego przez rezydentów) może zniekształcić wyniki całego rozważanego sektora. Kraje, które znajdują się w takiej sytuacji, mogą rozważyć następujące przypadki: kontrola mniejszościowa, współwłasność dwóch bądź większej liczby udziałowców, oraz kontrola w formie pozafinansowej. Poniżej zamieszczono przykłady niektórych z tych szczególnych przypadków.

#### *Kontrola mniejszościowa*

404. Kontrola mniejszościowa oznacza sprawowanie skutecznej kontroli nad przedsiębiorstwem bez posiadania większości praw głosu. Nie obejmuje ona kontroli pośredniej poprzez spółkę zależną, nad którą sprawuje się kontrolę większościową. W przypadku, o którym tu mowa, chodzi o udziałowca mniejszościowego, ale znacznego, oraz drobnych, rozproszonych akcjonariuszy, z których żaden nie posiada znaczącego udziału. Akcjonariusz mniejszościowy może więc sprawować skuteczną kontrolę, o ile nie ma większości udziałowców, którzy mogliby się mu przeciwstawić. W pewnych przypadkach drobni akcjonariusze mogą jednak połączyć swoje siły po to, aby mieć większy wpływ na strategiczne decyzje przedsiębiorstwa.

405. W większości krajów reguluje się prawa udziałowców mniejszościowych w celu zabezpieczenia ich przed nadużyciami ze strony udziałowców głównych bądź większościowych. Inwestorzy portfelowi z zasady nie mają wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem, choć mogą niekiedy mieć decydujący wpływ na strategię.

406. W praktyce, zarząd nie może lekceważyć żądań ze strony inwestorów instytucjonalnych (np. funduszy emerytalnych), aby przedsiębiorstwo przynosiło zyski, chyba, że można zastąpić wspomnianych inwestorów bez niekorzystnych skutków dla ceny akcji oraz innych

akcjonariuszy. W wielu przypadkach istnieją zatem pewne ograniczenia kontroli głównego udziałowca i niekiedy nie jest łatwo pokazać, w jaki sposób jest ona rozłożona bądź dzielona. Więcej światła na tę kwestię rzucić mogą tak krajowe reguły *ładu korporacyjnego* (*corporate governance*), jak krajowe prawodawstwo dotyczące definicji kontroli.

#### *Współwłasność*

407. W wielu przypadkach własność i zarządzanie przedsiębiorstwem dzieli się między dwóch bądź większą liczbę głównych udziałowców. Przypadkiem najczęstszym, opisanym w sekcji 3.3.4.2, jest spółka typu *joint venture*, w ramach której każdy z dwóch udziałowców posiada połowę udziałów. Niekiedy niewielka liczba przedsiębiorstw ustanawia kilka jednostek współzależnych (*joint subsidiaries*), z których każda posiada znaczący udział. W przypadku połączeń dwóch lub trzech przedsiębiorstw, własność i zarządzanie nowym przedsiębiorstwem mogą być podzielone, choć bez dalszych analiz nie jest łatwo powiedzieć, które z przedsiębiorstw ma większą kontrolę.

#### *Kontrola w formach niefinansowych*

408. W powyższych przykładach, kryterium wyznaczania kontroli nad przedsiębiorstwem jest kontrola jego kapitału. Istnieją jednakże inne formy kontroli, w szczególności poprzez przepływy technologii i wiedzy. W latach 1980. pewne europejskie przedsiębiorstwo zawarło porozumienie o współpracy z pewnym przedsiębiorstwem spoza Europy i z czasem stawało się coraz bardziej od niego zależny w wymiarze technologii. Choć owo przedsiębiorstwo spoza Europy miało jedynie mniejszościowy udział w przedsiębiorstwie europejskim, w istocie kontrolowało ono jego strategię. Kilka lat później owo europejskie przedsiębiorstwo zostało w całości przejęte przez to przedsiębiorstwo spoza Europy. Jest to dość typowy przypadek złożonych relacji władzy między przedsiębiorstwami ponadnarodowymi, które nie opierają się wyłącznie na aspektach finansowych i własności kapitału.

## ANEKS 3.A2

### *Główne zalecenia MSITS w zakresie statystyk dotyczących FATS (FATS: „Handel zagranicznych podmiotów zależnych w sektorze usług”)*

409. Statystyki dotyczące FATS powinny obejmować te jednostki zależne, w których inwestor pośredni (bądź grupa powiązanych i zgodnie działających inwestorów) posiada większość akcji zwykłych lub praw głosu. Zachęca się kraje do tego, aby dostarczały także statystyki uzupełniające, dotyczące przypadków, w których uważa się, że inwestor zagraniczny sprawuje kontrolę, nawet jeśli żaden z zagranicznych inwestorów nie posiada udziału większościowego.

410. Zmienne dotyczące FATS należy zbierać dla wszystkich zagranicznych jednostek zależnych, nie tylko tych z sektora usługowego. Jednakże klasyfikacja działalności wykorzystywana w raportach dla organizacji międzynarodowych jest bardziej szczegółowa w przypadku usług niż dóbr.

411. Jeśli chodzi o statystyki dotyczące jednostek zależnych będących w posiadaniu zagranicznych inwestorów w kraju kompilującym dane (FATS przychodzące), pierwszym priorytetem przy przypisywaniu jednostek zależnych do krajów jest kraj ostatecznego właściciela beneficyjnego. Ale w celu ułatwienia powiązań z danymi o FDI zachęca się kraje do tego, aby dostarczały także dane dla sytuacji, w której jednostki zależne przypisuje się do kraju pierwszej zagranicznej spółki macierzystej. Statystyki dotyczące spółek zależnych zagranicą kraju kompilującego dane (FATS wychodzący) należy przypisywać w oparciu o kraj, w którym znajduje się opisywana spółka zależna.

412. Bazą zalecaną jako wstępny priorytet dla danych dotyczących FATS jest rodzaj działalności, gdyż jest to baza wymagana dla niektórych zmiennych, a także dlatego, że dane na jej temat są w chwili obecnej najpowszechniej dostępne. Jednakże za cel długoterminowy uważa się dane według rodzaju produktu i zachęca się kraje do tego, aby podejmowały wysiłki zmierzające do tego, aby zmienne, które dają się w ten sposób sklasyfikować (a mianowicie, sprzedaży [obrotów] i/lub produkcji globalnej, eksportu i importu), dostarczać wraz ze szczegółową informacją o produktach.

413. Przy składaniu raportów do organizacji międzynarodowych, zmienne dotyczące FATS powinny być zdezagregowane według kategorii ISIC dla zagranicznych spółek zależnych. Informacje o rodzajach produktu należy podzielić w sposób zgodny z EBOPS.

414. Niniejszy *Podręcznik* zaleca, aby zbierane zmienne dotyczące FATS obejmowały przynajmniej następujące podstawowe miary działalności zagranicznych jednostek zależnych: i) sprzedaż (obroty) i/lub produkcję globalną, ii) zatrudnienie, iii) wartość dodana, iv) eksport i import dóbr i usług, oraz v) liczbę przedsiębiorstw. Dla tych krajów, które chcą rozszerzyć zbieranie danych FATS sugeruje się dodatkowe miary.

415. W niniejszym podręczniku zakłada się, że do zbierania i opracowania statystyk dotyczących FATS wykorzystuje się różne źródła i metody. Można przeprowadzić osobne badania lub ustanowić powiązania z istniejącymi, krajowymi danymi na temat przedsiębiorstw. Tak czy inaczej, możliwe są powiązania z istniejącymi danymi na temat zagranicznych inwestycji bezpośrednich.



## Umiejdzynarodowienie technologii

### 4.1. Wprowadzenie

416. W rozdziale 1 zwrócono uwagę na istotną rolę, jaką w globalizacji gospodarki odgrywa technologia, a w szczególności technologie informatyczne i komunikacyjne. Umiejdzynaradawianie technologii przybiera niezwykle zróżnicowane postaci, ale w niniejszym Podręczniku analiza tego procesu ogranicza się do trzech następujących form:

- i) Umiejdzynaradawianie branżowych prac badawczo-rozwojowych (B&R).
- ii) Transfery technologii.
- iii) Handel produktami wysokiej technologii.

417. W bieżącej wersji niniejszego rozdziału nie uwzględnia się innych ważnych form umiejdzynarodowienia technologii, na przykład, rządowych B&R, międzynarodowej dokumentacji patentów, technologicznych sojuszy strategicznych między firmami, porozumień o współpracy między instytucjami publicznymi, a także migracji osób o wysokich kwalifikacjach. Te formy umiejdzynaradawiania technologii, których część zyskała na znaczeniu w ciągu minionych dwudziestu lat, wciąż wymagają jeszcze pogłębionej pracy metodologicznej i mogą być włączone do kolejnej wersji tego Podręcznika.

418. Niniejszy rozdział składa się z dwóch części. Pierwsza opisuje proponowane wskaźniki stopnia globalizacji technologii. Tak jak w innych rozdziałach, te wskaźniki przedstawia się w formie wskaźników referencyjnych, które mają charakter priorytetowy i z zasady są dostępne większości krajów OECD. Po nich omawiany jest zbiór właściwych wskaźników uzupełniających, które mają wtórny charakter i są dostępne w mniejszej liczbie krajów. Wreszcie, trzecią kategorię wskaźników eksperymentalnych proponuje się dla tych krajów, które chcą rozszerzyć zakres swoich badań. Niektóre kraje już zbierają te wskaźniki, ale niniejszy *Podręcznik* nie nadaje im charakteru priorytetowego. Druga część tego rozdziału zajmuje się bardziej szczegółowo pewnymi pytaniami pojęciowymi i metodologicznymi, jakie pojawiają się przy konstruowaniu wskaźników w każdym z trzech obszarów omawianych w tym rozdziale.

## 4.2. Proponowane wskaźniki

419. Jak wspomniano we wprowadzeniu, niniejszy rozdział zajmuje się trzema ważnymi formami umiędzynarodawiania technologii: umiędzynarodowieniem branżowych B&R, wymianą dóbr niematerialnych w dziedzinie techniki (bilansem płatniczym w dziedzinie techniki) oraz handlem produktami wysokiej technologii (technologią zawartą w dobrach). Te trzy formy umiędzynarodowienia technologii są współzależne, zachodzą także na różnych etapach procesu rozwoju technologicznego i umiędzynarodowienia.

420. Przemysłowa działalność B&R stanowi podstawowy wkład, jaki może wnieść firma bądź spółka macierzysta w poszczególnym kraju, ale może on także być rozwijany w różnych innych krajach pod kontrolą spółki macierzystej za pomocą sieci spółek zależnych i ośrodków badawczo-rozwojowych. Handel niematerialną technologią w postaci patentów, licencji, wiedzy specjalistycznej, badań technicznych lub B&R stanowi zazwyczaj rezultat tych badań. A zatem, technologia wykorzystywana przez zagraniczne spółki zależne przedsiębiorstw międzynarodowych może pochodzić z prac badawczo-rozwojowych prowadzonych przez te spółki albo z transferu przez spółkę macierzystą technologii, którą sama rozwija bądź kupuje od innych firm. To, czy spółka macierzysta postanowi, aby jej spółki zależne za granicą wytwarzały technologię na miejscu (w laboratoriach badawczo-rozwojowych), czy też zdecyduje się na transfer technologii, najczęściej w formie licencji i wiedzy specjalistycznej, zależy od licznych czynników, które zostaną bardziej szczegółowo omówione w drugiej części tego rozdziału.

421. Trzecia forma umiędzynarodowienia technologii w drodze handlu produktami zaawansowanej technologii zachodzi w późniejszych etapach procesu rozwoju technologicznego. Kiedy dany kraj staje się eksporterem produktów zaawansowanej technologii, ciekawe byłoby przyjrzeć się źródłu wykorzystanej technologii: czy tym źródłem są prace badawczo-rozwojowe prowadzone przez kraj eksportujący, czy jest nim raczej technologia importowana w formie licencji? Taka kontrola mogłaby dotyczyć nie tylko zagranicznych podmiotów zależnych, ale wszystkie firmy w rozważanym kraju.

### 4.2.1. Opis proponowanych wskaźników

#### *4.2.1.1. Główne pytania, z którymi związane są proponowane wskaźniki referencyjne dla krajów kompilujących dane*

- Jaki jest udział wydatków na B&R oraz liczby pracowników naukowo-badawczych w zagranicznych jednostkach zależnych w całej gospodarce danego kraju?
- Jaką część przemysłowych B&R w danym kraju finansują inwestorzy zagraniczni?
- Jaki jest udział zagranicznych jednostek zależnych, których główną działalność stanowią B&R, w obrotach, wartości dodanej i zatrudnieniu?
- Jaki jest udział wydatków na B&R i jak duża jest liczba pracowników naukowo-badawczych w spółkach macierzystych?
- Jaki jest udział wydatków na B&R i liczby pracowników naukowo-badawczych w przedsiębiorstwach międzynarodowych (spółkach macierzystych i zagranicznych jednostkach zależnych) w danym kraju?
- Jaką część PKB stanowią transfery technologii ogółem?
- Jaką część wydatków na B&R ogółem stanowią transfery technologii?
- Jaką część produkcji sektora przemysłowego stanowi eksport zaawansowanej technologii i import produktów?
- Jaki jest udział eksportu zaawansowanej technologii i importu produktów przez spółki macierzyste i przez zagraniczne jednostki zależne w eksporcie i imporcie zaawansowanej technologii ogółem?

#### **4.2.2. Opracowanie i interpretacja proponowanych wskaźników**

422. Tak jak w innych rozdziałach, proponowane wskaźniki dzieli się na trzy kategorie: wskaźniki referencyjne, uzupełniające i eksperymentalne. Niniejszy Podręcznik przypisuje najwyższy priorytet wskaźnikom referencyjnym, gdyż są one odpowiednie, a także dlatego, że są dostępne w znacznej liczbie krajów członkowskich OECD.

423. Wskaźniki uzupełniające, którym przypisuje się niższy priorytet, są niejednokrotnie równie ciekawe z analitycznego punktu widzenia, lecz często są dostępne w mniejszej liczbie krajów. Jeżeli chodzi o wskaźniki eksperymentalne, mają one doniosłość analityczną, ale są dostępne tylko w jednym czy dwóch krajach, a niekiedy w żadnym z krajów, i ten Podręcznik nie nadaje im charakteru priorytetowego. Wskaźniki referencyjne obejmują działania zagranicznych jednostek zależnych oraz działania spółek macierzystych albo, inaczej mówiąc, transakcje związane z technologią (w postaci zmaterializowanej lub nie) wszystkich firm w

krajach kompilujących dane. Te kategorie danych stanowią pierwszy priorytet zalecany przez niniejszy Podręcznik. Wskaźniki uzupełniające wiążą się przede wszystkim z działaniami spółek zależnych krajów kompilujących dane oraz z niektórymi aspektami transakcji związanych z technologią. Tak jak w innych rozdziałach, stopień intensywności globalizacji rynku danego kraju określa udział zagranicznych jednostek zależnych oraz spółek macierzystych w łącznej działalności tego kraju. W szczególności, wielkość ta określa stopień ekspozycji danego kraju na działalność technologiczną mającą zagraniczne źródła oraz natężenie działalności firm międzynarodowych (spółek macierzystych) tego kraju, natomiast rosnąca różnorodność w zakresie geograficznego pochodzenia zagranicznych jednostek zależnych odzwierciedla zwiększającą się współzależność różnych krajów. W większości krajów członkowskich OECD wszystkie wskaźniki referencyjne można skonstruować w oparciu o dane zebrane w ramach badań krajowych bądź w oparciu o dane dostarczane OECD przez te same instytucje.

#### **Ramka 4.1. Proponowane wskaźniki referencyjne stopnia globalizacji technologicznej**

##### **Wskaźniki referencyjne**

##### ***Stopień umiędzynarodowienia prac badawczo-rozwojowych spółek międzynarodowych w kraju kompilującym dane***

- Odsetek wydatków na B&R firm kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów.
- Odsetek pracowników naukowo-badawczych w zagranicznych jednostkach zależnych.
- Odsetek wydatków na przemysłowe B&R finansowanych z zagranicy.
- Część wartości dodanej związana z zagranicznymi jednostkami zależnymi, których podstawowa działalność polega na prowadzeniu B&R.
- Część zatrudnienia związana z zagranicznymi spółkami zależnymi, których podstawowa działalność polega na prowadzeniu B&R.
- Udział spółek macierzystych w wydatkach na B&R.
- Odsetek pracowników naukowo-badawczych w spółkach macierzystych.
- Odsetek wydatków na B&R oraz pracowników naukowo-badawczych w przedsiębiorstwach międzynarodowych (spółkach macierzystych i zagranicznych jednostkach zależnych).

##### **Stopień umiędzynarodowienia dyfuzji technologii w kraju kompilującym dane (ogółem i według działu gospodarki)**

- Udział wydatków związanych z technologią w PKB.
- Udział wydatków związanych z technologią w wydatkach na B&R.
- Udział wpływów związanych z technologią w PKB.
- Udział wpływów związanych z technologią w wydatkach na B&R.

##### **Stopień umiędzynarodowienia handlu produktami zaawansowanej technologii w krajach kompilujących dane (ogółem i według działu gospodarki)**

- Udział eksportu produktów zaawansowanej technologii przez spółki kontrolowane przez zagranicznych inwestorów w produkcji urządzeń wysokiej technologii.
- Udział eksportu i importu produktów zaawansowanej technologii przez spółki macierzyste i zagraniczne jednostki zależne w eksporcie i imporcie produktów zaawansowanej technologii ogółem.

#### Ramka 4.2. Wskaźniki uzupełniające mierzące stopnia globalizacji technologicznej

##### Stopień umiędzynarodowienia B&R w krajach kompilujących dane

###### *Inwestycje przychodzące*

- Udział wydatków na B&R wykonywanych na rzecz zagranicznych jednostek zależnych w ogólnych wydatkach na B&R.
- Udział wydatków na B&R wykonywanych na rzecz wszystkich spółek macierzystych i spółek kontrolowanych przez rezydentów w ogólnych wydatkach na B&R.
- Część wartości dodanej związana ze spółkami macierzystymi prowadzącymi B&R.
- Udział spółek macierzystych prowadzących B&R w obrotach bądź sprzedaży.
- Udział spółek macierzystych, których główna działalność polega na prowadzeniu B&R, w zatrudnieniu.

###### *Inwestycje wychodzące*

- Wydatki na B&R w spółkach zależnych za granicą w stosunku do rodzimych wydatków na B&R.
- Wydatki na B&R w spółkach zależnych za granicą w porównaniu z wydatkami na B&R ich spółek macierzystych w kraju kompilującym dane.
- Liczba pracowników naukowo-badawczych w jednostkach zależnych za granicą w porównaniu z liczbą pracowników naukowo-badawczych w kraju kompilującym dane.
- Liczba pracowników naukowo-badawczych w filiach zagranicznych w porównaniu z liczbą pracowników naukowo-badawczych w ich spółkach macierzystych w kraju kompilującym dane.

##### Stopień umiędzynarodowienia dyfuzji technologii w krajach kompilujących dane

- Wydatki związane z technologią między spółkami macierzystymi a ich spółkami zależnymi za granicą w porównaniu z łącznymi wydatkami związanymi z technologią kraju kompilującego dane.
- Wpływy związane z technologią między spółkami macierzystymi a ich spółkami zależnymi za granicą w stosunku do łącznych wpływów związanych z technologią w kraju kompilującym dane.

##### Stopień umiędzynarodowienia handlu produktami zaawansowanej technologii w krajach kompilujących dane

- Udział eksportu produktów zaawansowanej technologii wewnątrz firmy w eksporcie produktów zaawansowanej technologii ogółem (razem i według działu gospodarki).
- Udział importu produktów zaawansowanej technologii wewnątrz firmy w imporcie produktów zaawansowanej technologii ogółem (razem i według działu gospodarki).

#### 4.2.2.1. Wskaźniki referencyjne

*Stopień umiędzynarodowienia dotyczących spółek międzynarodowych w kraju kompilującym dane*

- Udział wydatków na B&R zagranicznych jednostek zależnych oraz liczby pracowników naukowo-badawczych w tych jednostkach w wydatkach na B&R w danym sektorze gospodarki w kraju kompilującym dane.
- Ten wskaźnik zdaje sprawę z tego, jaką część przemysłowych B&R kontrolują inwestorzy zagraniczni, a jaką rezydenci kraju kompilującego dane. W większości krajów ta wielkość mieści się między 18% a 30%. W niektórych krajach, w których firmy kontrolowane przez rezydentów prowadzą mało badań, a liczba zagranicznych jednostek zależnych jest duża, ta wielkość przekracza nawet 70%. Im większy jest ten współczynnik, tym bardziej umiędzynarodowiony jest rynek danego kraju i tym większa jest jego współzależność od innych krajów. To samo można powiedzieć o liczbie pracowników naukowo-badawczych. Do tych wskaźników należy stosować definicje *Podręcznika Frascati*, omówione w rozdziale 3 niniejszego Podręcznika.
- Odsetek przemysłowych B&R finansowanych przez zagranicznych inwestorów.
- Te wskaźniki mają na celu ustalenie, czy inwestycje danego kraju w B&R są finansowane przez ten kraj, czy też inwestycje te są w pewnej części finansowane przez zagraniczne podmioty. Należy w tym miejscu wyjaśnić, że finansowanie przez podmioty zagraniczne oznacza w bieżącym kontekście fundusze, które przekraczają granice, i nie dotyczy finansowania przez zagraniczne jednostki zależne znajdujące się w danym kraju. Dane zbierane w ramach badań krajowych, a przede wszystkim dane przekazywane do OECD, odróżniają obecnie finansowanie B&R przez spółki publiczne, od finansowania ze źródeł prywatnych (częściowo za pomocą kapitału akcyjnego) oraz finansowania ze źródeł zagranicznych. W tym rozróżnieniu, stosującym się również do poziomu sektorowego, nie wspomina się o kredytodawcach ani kategoriach firm-odbiorców. W drugiej części niniejszego rozdziału proponuje się kilka elementarnych rozróżnień w oparciu o eksperymentalne kryteria.
- Udział zagranicznych jednostek zależnych, których podstawowa działalność polega na prowadzeniu B&R, w wartości dodanej, obrotach oraz zatrudnieniu w kraju kompilującym dane.

Wśród przedsiębiorstw sektora usługowego istnieje kategoria, w której główna działalność firm polega na prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych. Badania prowadzone

przez te spółki, które są niezależne z prawnego punktu widzenia, mogą być realizowane w celu zaspokojenia zapotrzebowania ich własnej grupy korporacyjnej (patrz rozdział 3) albo zapotrzebowanie innych spółek niestowarzyszonych, kontrolowanych przez rezydentów kraju kompilującego dane bądź przez inwestorów zagranicznych. W dwóch ostatnich przypadkach chodzi o oferowane firmom usługi polegające na realizacji B&R (podzlecenie prac B&R). Te wskaźniki mają na celu uchwycenie znaczenia wartości dodanej tych firm, ich obrotów i zatrudnienia w porównaniu z tymi samymi wielkościami dla wszystkich firm w kraju kompilującym dane.

#### Ramka 4.3. Proponowane wskaźniki eksperymentalne mierzące stopień globalizacji

##### Stopień umiędzynarodowienia B&R w krajach kompilujących dane

- Udział wartości dodanej związanej z zagranicznymi jednostkami zależnymi, prowadzącymi B&R.
- Udział obrotów lub sprzedaży związanych z zagranicznymi jednostkami zależnymi, prowadzącymi B&R.
- udział zatrudnienia związanej z zagranicznymi jednostkami zależnymi, prowadzącymi B&R.
- Liczba zagranicznych jednostek zależnych prowadzących B&R w stosunku do łącznej liczby firm.
- Wydatki zagranicznych jednostek zależnych na B&R mające na celu dostosowanie produktów do rynków lokalnych w porównaniu z wydatkami na B&R ich spółek macierzystych w kraju kompilującym dane.
- Wydatki zagranicznych jednostek zależnych na B&R mające na celu rozwijanie nowych produktów z przeznaczeniem na rynek światowy w porównaniu z wydatkami na B&R ich spółek macierzystych w kraju kompilującym dane.

##### Stopień umiędzynarodowienia dyfuzji technologii w kraju kompilującym dane

- Udział produkcji globalnej brutto wytworzonej na licencji zagranicznej (razem i według działu gospodarki).

- Udział wydatków na B&R realizowane przez spółki macierzyste w łącznych wydatkach na B&R w kraju kompilującym dane.

Zgodnie z definicją spółki macierzystej przedstawioną w rozdziale 3, ten wskaźnik mierzy udział przedsiębiorstw ponadnarodowych znajdujących się w danym kraju (spółek macierzystych kontrolowanych przez inwestorów rodzimych i zagranicznych) w łącznych wydatkach firm na B&R w danym kraju. Aby uwzględnić wszystkie wydatki na B&R spółek macierzystych (niezależnie od ich pochodzenia), do licznika rozważanego ilorazu należy dodać wydatki na B&R spółek macierzystych. Ale jak zobaczymy w drugiej części niniejszego rozdziału, nie wszystkie B&R realizowane przez te dwie kategorie firm prowadzi się z myślą o zaspokojeniu zapotrzebowania kraju kompilującego dane i nie podnoszą one bezpośrednio zdolności innowacyjnej tego kraju.

- Odsetek badaczy w spółkach macierzystych w ogólnej liczbie badaczy w sektorze biznesowym.

Uwagi dotyczące wydatków spółek macierzystych na B&R można również odnieść do liczby badaczy. Tak jak w przypadku wydatków, jest sprawą oczywistą, że liczbę badaczy w spółkach macierzystych należy określić w taki sam sposób, co liczbę badaczy we wszystkich spółkach, jeśli chce się porównywać te dwie wielkości.

- Udział wydatków na B&R oraz liczby badaczy w firmach ponadnarodowych (spółkach macierzystych i zagranicznych jednostkach zależnych) w danych ogółem dla sektora biznesowego.

Ten współczynnik umożliwia wyznaczenie, jaką część przemysłowych B&R w danym kraju realizują firmy międzynarodowe i jaki jest udział tych firm w liczbie badaczy. Zakłada się, że definicje tych kategorii przedsiębiorstw, przedstawione w rozdziale 3, są odpowiednio stosowane. Należy jednak pamiętać, że aby uniknąć dwukrotnego liczenia tych samych wielkości, spółki macierzyste kontrolowane przez zagranicznych inwestorów należy uwzględnić tylko raz – bądź jako spółkę macierzystą, bądź jako zagraniczną jednostkę zależną.

*Stopień umiędzynarodowienia dyfuzji technologii w kraju kompilującym dane (ogółem i według działu gospodarki)*

- Udział wydatków i wpływów związanych z technologią w PKB

Te współczynniki dają lepszy obraz znaczenia handlu patentami, licencjami, wiedzą specjalistyczną projektami, pomocą techniczną, oraz B&R w PKB, dla wszystkich firm w danym kraju. Odniesienie do PKB sprawia, że rozważane sumy są bardziej porównywalne między różnymi krajami, gdyż ich wartość zależy od wielkości analizowanych krajów i ich prac technologicznych. Ale interpretacja tych wskaźników rodzi pewne problemy, które zostaną omówione w drugiej części niniejszego rozdziału. Kiedy wydatki związane z technologią znacząco przewyższają wpływy, nie musi to oznaczać, że technologiczna pozycja danego kraju uległa pogorszeniu, zważywszy na to, że kupno zagranicznych technologii może wnieść znaczący wkład do innowacji.

- Udział wydatków i wpływów związanych z technologią w wydatkach na B&R

Porównanie handlu technologią niematerialną oraz wydatków na B&R jest ciekawe z tego punktu widzenia, że w pewnym sensie umożliwia obliczenie, czy handel technologią prowadzi się na dużą, czy na małą skalę. Mówiąc dokładniej, kiedy stosunek wpływów zwią-



zanych z technologią do wydatków na B&R jest duży, może to oznaczać, że prace badawczo-rozwojowe w znacznym stopniu przyczyniają się do zwiększenia możliwości eksportu technologii. Innymi słowy, dany kraj nie ma szans stać się eksporterem technologii, jeśli nie prowadzi prac badawczo-rozwojowych. Natomiast kiedy ten stosunek jest niski, może to oznaczać, że wyniki B&R nie są wystarczająco istotne bądź nie mogą być eksportowane.

- Wysoki stosunek wydatków związanych z technologią do wydatków na B&R (w niektórych przypadkach ekstremalnych może on przekroczyć 1) oznacza strategię rozwoju opartą na imporcie technologii z zagranicy niż wykorzystaniu technologii rodzimej. Taka sytuacja zachodzi w krajach, w których badania przemysłowe nie są dostatecznie rozwinięte, ale na terenie których znajdują się liczne przedsiębiorstwa międzynarodowe, kupujące zagranicą technologię, z jakiej korzystają (od własnych spółek macierzystych bądź innych niestowarzyszonych spółek macierzystych).
- Niska wartość stosunku wydatków związanych z technologią do wydatków na B&R może oznaczać, że krajowe prace badawczo-rozwojowe w znacznym stopniu zaspokajają zapotrzebowanie technologiczne danego kraju. I na odwrót, kiedy wydatki danego kraju na B&R są bardzo niskie i kraj ten importuje niewiele technologii, może to oznaczać, że ten kraj ma trudności z absorpcją wspomnianych technologii. Ta sytuacja zachodzi głównie w krajach rozwijających się.
- W ogólności, powyższe wskaźniki odzwierciedlają skalę technologicznego umiędzynarodowienia rozważanych gospodarek, po pierwsze, dlatego, że odnoszą się do transakcji międzynarodowych, a także dlatego, że handel technologią ściśle wiąże się z obecnością przedsiębiorstw międzynarodowych (patrz także: wskaźniki uzupełniające oraz druga część niniejszego rozdziału).

*Stopień umiędzynarodowienia handlu produktami intensywnie wykorzystującymi technologię w krajach kompilujących dane*

- Udział eksportu produktów zaawansowanej technologii w produkcji globalnej urządzeń zaawansowanej technologii (ogółem i według działu gospodarki)

Ten wskaźnik odzwierciedla skłonność danego kraju do eksportu produktów zaawansowanej technologii. Im większa jest część produkcji urządzeń zaawansowanej technologii, którą dany kraj eksportuje, i im większa jest liczba krajów, do których ten eksport jest kierowany, w tym większym stopniu ten kraj jest zglobalizowany z punktu widzenia handlu.

Porównanie eksportu artykułów technologicznych z wydatkami na B&R oraz płatnościami w dziedzinie technologii może wskazywać na to, czy przedmiotem eksportu jest technologia rodzima, czy w znacznej mierze importowana.

- Udział eksportu i importu produktów zaawansowanej technologii przez zagraniczne jednostki zależne oraz ich spółki macierzyste w eksporcie i imporcie produktów zaawansowanej technologii w kraju kompilującym dane

Mówiąc inaczej, celem jest pomiar udziału eksportu i importu produktów wysokiej technologii związanego z zagranicznymi jednostkami zależnymi oraz spółkami macierzystymi. Identyfikacja roli przedsiębiorstw ponadnarodowych w handlu tego typu ma szczególne znaczenie, ponieważ te firmy odgrywają decydującą rolę w produkcji i eksporcie produktów zaawansowanej technologii, a także dlatego, że ważną sprawą jest ustalenie, czy znacząca część produktów zaawansowanej technologii importowanych przez dany kraj pochodzi z zagranicznych jednostek zależnych. Ta kwestia zostanie rozważona bardziej szczegółowo w rozdziale 5, poświęconym zagadnieniom handlowym.

#### 4.2.2.2. *Wskaźniki uzupełniające*

*Stopień umiędzynarodowienia B&R w krajach kompilujących dane*

*Inwestycje przychodzące*

424. W przypadku prac badawczo-rozwojowych w obrębie krajów kompilujących dane, proponuje się trzy kategorie wskaźników:

- i. Prace badawczo-rozwojowe prowadzone *dla*, ale nie *przez* zagraniczne jednostki zależne w stosunku do łącznych wydatków sektora biznesowego na B&R w danym kraju. To rozróżnienie umożliwia, na poziomie sektorowym, identyfikację badań skierowanych do zagranicznych jednostek zależnych, przy założeniu, że te jednostki prowadzą B&R częściowo bądź w całości w imieniu innych.
- ii. Udział spółek macierzystych w wartości dodanej, obrotach i zatrudnieniu w sektorze biznesowym. Innymi słowy, celem tych wskaźników jest pomiar wkładu spółek macierzystych w rozwój gospodarczy danego kraju. Ponieważ często niemal wszystkie spółki macierzyste danego kraju znajdują się w posiadaniu rezydentów tego kraju, jest to równoważne pomiarowi ekonomicznego znaczenia przedsiębiorstw międzynarodowych danego kraju prowadzących B&R.
- iii. Udział spółek macierzystych, których główna działalność polega na prowadzeniu B&R, w wartości dodanej, obrotach i zatrudnieniu w sektorze biznesowym. Jest to w istocie podka-

tegoria poprzednich wskaźników. W ramach badań sektorem usługowym, pewna szczególna kategoria odnosi się do firm, których główna działalność polega na prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych. Są to główne zmienne dotyczące spółek macierzystych tych firm, których dotyczą te wskaźniki.

#### *Inwestycje wychodzące*

425. W przypadku inwestycji wychodzących, oraz działań związanych z B&R, proponuje się dwa rodzaje wskaźników:

- i. Wydatki na B&R oraz liczba pracowników naukowo-badawczych w spółkach zależnych za granicą w stosunku do wydatków na B&R ogółem oraz łącznej liczby pracowników naukowo-badawczych w sektorze biznesowym kraju kompilującego dane.
- ii. Wydatki na B&R oraz liczba pracowników naukowo-badawczych w spółkach zależnych zagranicą w stosunku do wydatków na B&R oraz liczby pracowników naukowo-badawczych w spółkach macierzystych w kraju kompilującym dane.

426. Te wskaźniki należą do najważniejszych przy ilustrowaniu skali umiędzynarodowienia B&R. Jeżeli chodzi o kraje kompilujące dane, wydatki na B&R oraz liczba pracowników naukowo-badawczych w spółkach zależnych za granicą może w niektórych przypadkach przekraczać wydatki na B&R oraz liczbę pracowników naukowo-badawczych w obrębie tych krajów (przykładem jest Szwajcaria). Ciekawe jest także zbadanie, jaką część B&R (w wymiarze wydatków i personelu) spółki macierzyste prowadzą za granicą za pośrednictwem swoich spółek zależnych. Im wyższe są te współczynniki, w tym większym stopniu umiędzynarodowane są prace badawczo-rozwojowe danego kraju, zwłaszcza, że geograficzny rozkład wydatków na B&R za granicą nie będzie zbyt skupiony.

#### *Stopień umiędzynarodowienia dyfuzji technologii w krajach kompilujących dane*

427. Celem tych wskaźników, jako uzupełnienia dla wskaźników referencyjnych, jest pomiar udziału transferów w zakresie technologii pochodzących z transakcji między spółkami macierzystymi a ich spółkami zależnymi w porównaniu z wszystkimi transakcjami wszystkich firm danego kraju. W istocie, dostępne dane pokazują, że część wydatków i wpływów związanych z technologią odnosi się do transakcji między spółkami macierzystymi a ich spółkami zależnymi. Te wskaźniki w połączeniu ze wskaźnikami dotyczącymi B&R ukazują pochodzenie technologii wykorzystywanej przez zagraniczne jednostki zależne (rodzima bądź

importowana), a także, który kraj jest właścicielem wzmiankowanej technologii (patrz również druga część niniejszego rozdziału).

#### 4.2.2.3. *Wskaźniki eksperymentalne*

428. Proponowane wskaźniki eksperymentalne mają służyć pozyskiwaniu następujących informacji na temat B&R:

- i. Profil ekonomiczny spółek zależnych prowadzących B&R.
- ii. Rynek, na który skierowane są badania prowadzone przez te spółki zależne.

429. Profil ekonomiczny (wartość dodana, obroty, zatrudnienie, itd.) wskazuje, czy zagraniczne jednostki zależne prowadzące B&R tworzą większą wartość dodaną i zatrudnienie niż inne firmy wykonujące B&R, kontrolowane przez rezydentów kraju kompilującego dane.

430. Również informacja o rynku, na który skierowane są prace badawczo-rozwojowe wykonywane przez zagraniczne jednostki zależne, jest bardzo ważna. B&R mogą dotyczyć rynku lokalnego, kiedy ograniczają się one do dostosowania produktów do potrzeb tego rynku, bądź rynków światowych, kiedy prowadzi się je z zamiarem rozwijania nowych produktów. Te wskaźniki pozwalają na lepsze zrozumienie wyborów technologicznych dokonywanych przez te jednostki zależne i ich spółki macierzyste, a także ułatwiają ocenę atrakcyjności kraju kompilującego dane jako kraju-gospodarza zagranicznych laboratoriów badawczo-rozwojowych.

431. Eksperymentalny wskaźnik transferów technologii mierzy udział zagranicznej technologii w produkcji lokalnej. Pomiar tej technologii nie może ograniczać się wyłącznie do płatności, ponieważ te wygasają w długim okresie i są niekiedy bardzo skromne. W niektórych krajach, udział produkcji na licencji zagranicznej może w pewnych sektorach przekraczać 50%.

### 4.3. **Aspekty metodologiczne i pojęciowe**

#### 4.3.1. *Umiejscowienie przemysłowych B&R*

432. Decentralizacja B&R dokonywana przez przedsiębiorstwa międzynarodowe, czyli otwieranie laboratoriów poza ojczystym krajem spółki macierzystej bądź przejmowanie przez firmy zagraniczne laboratoriów badawczo-rozwojowych należących do firm, które były kontrolowane przez rezydentów, nie są oczywiście zjawiskami nowymi w tym sensie, że zdecentralizowane B&R w pewnych przypadkach już wcześniej wspierały i towarzyszyły ruchom mającym na celu relokację produkcji.

433. Choć obserwuje się rozwój tego zjawiska, istnieje potrzeba oceny znaczenia tego rozwoju i jego wpływu na zdolności technologiczne i innowacyjne różnych krajów. Wskaźniki przedstawione w pierwszej części niniejszego rozdziału stanowią podstawę takiej oceny.

434. Celem niniejszej części jest spojrzenie na podstawowe formy, jakie może przyjmować umiędzynarodowienie B&R, informacje zbierane przez władze krajowe, charakter danych przekazywanych organizacjom międzynarodowym oraz pewne zagadnienie metodologiczne i pojęciowe związane z danymi podstawowymi.

#### *4.3.1.1. Podstawowe formy umiędzynarodowienia B&R*

435. Umiędzynarodowienie przemysłowych prac badawczo-rozwojowych ma może przyjmować różne postaci. W niniejszej części zostanie wprowadzone rozróżnienie między aspektami dotyczącymi realizacji B&R oraz aspektami związanymi z finansowaniem B&R. Realizacja dzieli się na dwie kategorie: z jednej strony, prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej przez spółki kontrolowane przez zagranicznych inwestorów na terenie kraju-gospodarza, a z drugiej strony – otwieranie (bądź przenoszenie) za granicę laboratoriów prowadzących B&R. Jeżeli chodzi o finansowanie, istnieje grupa firm (kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów i innych), które fundusze na prowadzenie B&R czerpią częściowo z zagranicy, oraz firmy znajdujące się na terenie kraju kompilującego dane, które finansują badania prowadzone za granicą.

##### *4.3.1.1.1. Zagadnienia związane z realizacją B&R*

*1) Prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej na terenie kraju-gospodarza przez zagraniczne jednostki zależne (inwestycje przychodzące)*

- a) Prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej na terenie kraju-gospodarza jest z zasady poprzedzone otwarciem jednostek produkcyjnych. Inwestorzy zagraniczni mogą stworzyć takie laboratoria od podstaw bądź przejąć laboratoria B&R istniejących firm.
- b) Jedną z podkategorii wymienionych wyżej firm stanowią zagraniczne jednostki zależne, których główna działalność polega na prowadzeniu B&R. Takie jednostki zależne, które mają status spółki niezależnej, mogą prowadzić B&R dla innych firm kontrolowanych przez rezydentów kraju kompilującego dane (kraju-gospodarza) bądź dla grupy korporacyjnej, do której należą, bądź dla innych zagranicznych jednostek zależnych. To właśnie takie jednostki zależne prowadzą znaczną część B&R firm kontrolowanych przez rezydentów. Te ostatnie mogą prowadzić B&R i podzlecać tę ich część, którą uważa się za

mniej istotną ze strategicznego punktu widzenia albo, której wykonanie wymaga zdolności, jakich te firmy nie posiadają, bądź też mogą to być firmy, które w ogóle nie prowadzą prac badawczo-rozwojowych, lecz podzlecają wszelkie wymagania w zakresie B&R.

#### 2) *Prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej za granicą (inwestycje wychodzące)*

Tak jak w przypadku inwestycji przychodzących, utworzenie laboratoriów prowadzących B&R za granicą może dotyczyć albo laboratoriów tworzonych od podstaw, istniejących laboratoriów zakupionych w wyniku połączenia/przejęcia, bądź laboratoriów przeniesionych za granicę (relokacji) jako fragmentu restrukturyzacji działalności badawczo-rozwojowej grupy spółek.

#### 4.3.1.1.2. *Zagadnienia związane z finansowaniem B&R*

##### *i. Finansowanie B&R z zagranicy*

Ta kategoria obejmuje wszystkie spółki kraju kompilującego, których fundusze na B&R pochodzą częściowo z zagranicznych środków. W niektórych krajach, prace badawczo-rozwojowe są w coraz większej części – aż 20 do 30% łącznych wydatków – finansowane z zagranicy. Mogą to być fundusze publiczne, na przykład, w przypadku kontraktów rządowych bądź pomocy z instytucji międzynarodowych, choćby Komisji Europejskiej, albo środki prywatne, na przykład, wówczas, kiedy spółki macierzyste finansują B&R swoich spółek zależnych zagranicą bądź kiedy inne firmy zagraniczne zlecają prace badawczo-rozwojowe firmom z kraju kompilującego dane.

##### *ii. Finansowanie B&R skierowanych za granicę*

Chodzi tu o B&R finansowane przez spółki znajdujące się w kraju kompilującym dane, ale prowadzone za granicą.

##### *iii. Fundusze na B&R zagranicznych jednostek zależnych pochodzące z zagranicy bądź z przeznaczeniem na rynki zagraniczne*

O ile dwie poprzednie kategorie odnoszą się do wszystkich firm w kraju kompilującym dane, ostatnia kategoria dotyczy zagranicznych jednostek zależnych. Odnosi się głównie do funduszy pochodzących z zagranicznych środków przeznaczonych na finansowanie B&R tych spółek zależnych w krajach kompilujących dane.

#### 4.3.1.2. *Propozycja Podręcznika Frascati*

436. Nie wracając do podstawowych definicji przytoczonych w rozdziale 3, najnowsze wydanie *Podręcznika Frascati* z roku 2002 w znacznie większym stopniu uwzględnia dane i wskaźniki dotyczące globalizacji niż wersje poprzednie. W celu zbadania trendów w umiędzynarodawianiu przemysłu, w §179 *Podręcznika Frascati* zaleca się stosowanie w miarę możliwości następującej klasyfikacji według rodzaju instytucji:

- Przedsiębiorstwa prywatne
  - ❖ Przedsiębiorstwa, które nie należą do żadnej grupy.
  - ❖ Przedsiębiorstwa, które należą do grupy rodzimej.
  - ❖ Przedsiębiorstwa, które należą do zagranicznej grupy międzynarodowej.
- Przedsiębiorstwa publiczne
  - ❖ Przedsiębiorstwa, które nie należą do żadnej grupy.
  - ❖ Przedsiębiorstwa, które należą do grupy rodzimej.

437. Umiędzynarodowienie B&R w przemyśle szacuje się głównie w oparciu o różnice między finansowaniem wewnętrznym (BERD, czyli nakładami przedsiębiorstw na działalność B&R w kraju) oraz zewnętrznym (NBERD, czyli krajowymi nakładami na działalność B&R). Dla danego kraju, te dwie wielkości definiuje się w sposób następujący:

BERD: Łączne wewnętrzne wydatki sektora biznesowego na działalność B&R prowadzoną na terytorium danego kraju w danym okresie. Obejmuje działalność B&R prowadzoną w obrębie tego kraju i finansowaną ze środków zagranicznych, ale nie obejmuje finansowania działalności B&R prowadzonej za granicą.

NBERD: Krajowe nakłady sektora biznesowego na działalność B&R. Składa się z nakładów sektora biznesowego na działalność B&R finansowaną przez instytucje danego kraju w danym okresie. Obejmuje finansowanie ze środków krajowych działalności B&R sektora biznesowego prowadzonej za granicą, lecz nie obejmuje działalności B&R sektora biznesowego prowadzonej na terenie danego kraju, lecz finansowanej ze środków zagranicznych.

A zatem:  $NBERD = BERD + \text{fundusze na działalność B\&R za granicą} - \text{fundusze na B\&R otrzymywane z zagranicy}$ .

438. Eksperymentalna tablica X5, która odpowiada kwestionariuszowi Sekretariatu OECD w oparciu o zalecenia przedstawione w *Podręczniku Frascati*, wymaga podziału sektora przedsiębiorstw według rodzaju funduszy i narodowości pracowników naukowo-badawczych. W tabeli 4.1. podsumowano propozycję kwestionariusza Sekretariatu OECD.

439. Po dalsze informacje *Podręcznik Frascati* odsyła, w §181 do *Podręcznika wskaźników globalizacji ekonomicznej OECD*.

Tabela 4.1. **Źródła funduszy i narodowość badaczy w sektorze przedsiębiorstw**

Sektor przedsiębiorstw, źródło funduszy	Narodowość pracowników naukowo-badawczych
1. Fundusze z przedsiębiorstw zagranicznych, suma częściowa	Narodowość kraju kompilującego dane
1.1. Przedsiębiorstw należące do tej samej grupy	Zagraniczna narodowość, w tym
1.2. Inne przedsiębiorstwa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unia Europejska</li> </ul>
2. Rządy innych krajów	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stany Zjednoczone</li> </ul>
3. Szkolnictwo wyższe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inne kraje OECD</li> </ul>
4. Organizacje non-profit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kraje niebędące członkami OECD</li> </ul>
5. Komisja Europejska	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nieznana</li> </ul>
6. Inne organizacje międzynarodowe	
7. Organizacje gdzie indziej niesklasyfikowane	
Fundusze zagraniczne, suma częściowa	Liczba badaczy ogółem

#### 4.3.1.3. *Propozycje niniejszego Podręcznika*

440. O ile *Podręcznik Frascati* obejmuje umiędzynarodowienie działalności B&R kładąc nacisk na zagadnienia dotyczące pochodzenia funduszy na działalność B&R w sektorze przedsiębiorstw oraz na narodowość pracowników naukowo-badawczych, natomiast w niniejszym *Podręczniku* wskaźników globalizacji ekonomicznej zwraca się uwagę na realizację B&R w krajach kompilujących dane, biorąc pod uwagę:

*Po pierwsze i przede wszystkim:*

- Zagraniczne jednostki zależne, oddzielając te, których główna działalność polega na prowadzeniu B&R.
- Spółki macierzyste w krajach kompilujących dane.

*Po wtóre:*

- Jednostki zależne prowadzące działalność B&R za granicą.
- Profilu ekonomicznym zagranicznych spółek zależnych, które prowadzą działalność B&R (w kraju kompilującym dane).
- Profilu ekonomicznym spółek macierzystych prowadzących działalność B&R (w kraju kompilującym dane).

441. Podstawowe dane o B&R, które stanowią pierwszy priorytet, a także część tych, które składają się na drugi z obszarów priorytetowych, są zbierane przez OECD w ramach badań nad globalizacją dotyczących działalności przedsiębiorstw międzynarodowych. Ale należy



podkreślić, że władze krajowe są w posiadaniu dodatkowych informacji, które nie są systematycznie przekazywane do Sekretariatu OECD. Wszystkie te informacje, będące uzupełnieniem informacji zbieranych w badaniach dotyczących B&R w ramach podejścia zaproponowanego w *Podręczniku Frascati*, są zbierane przez władze krajowe już to w drodze ogólnych badań nad działalnością B&R, już to w ramach specjalnych badań nad przedsiębiorstwami międzynarodowymi.

#### 4.3.1.3.1. Dane i wskaźniki priorytetowe

Nakłady na działalność B&R oraz liczba pracowników naukowo-badawczych, będące danymi o pierwszorzędym znaczeniu, stanowią także podstawowe dane przy konstruowaniu wskaźników referencyjnych. W celu zapewnienia faktycznej porównywalności tych wskaźników, należy stosować się do definicji *Podręcznika Frascati*, przywoływanych w rozdziale 3. Co więcej, jeśli dane dotyczące zagranicznych jednostek zależnych mają być porównywalne z danymi na temat innych firm działających w kraju kompilujących dane, muszą być wyrażone w tych samych jednostkach statystycznych. Jak później zobaczymy, jest to bardzo ważne z punktu widzenia obliczania natężenia działalności B&R.

442. Dane na temat działalności B&R w sektorze usługowym, które obejmują zwłaszcza te firmy, dla których prowadzenie B&R stanowi główną działalność, nie wyróżniają kategorii nakładów przeznaczonych wyłącznie na B&R, nawet kiedy wspomniane firmy prowadzą również działalność dodatkową, niezwiązaną z B&R. W rezultacie, ani obroty tych firm, ani ich wartość dodana (czyli zmienne zbierane w ramach badań w zakresie FATS<sup>1</sup>) nie mogą być przyrównane do B&R, ponieważ, dla przykładu, obroty obejmują usługi biznesowe, natomiast wartość dodana nie obejmuje zużycia pośredniego nawet wówczas, jeżeli rozważane firmy nie prowadzą żadnej innej działalności poza B&R. Należy w związku z tym przypomnieć, że według *Podręcznika Frascati* nie powinno się wyłączać zużycia pośredniego z nakładów na działalność B&R.

443. Dane dotyczące funduszy pochodzących ze środków zagranicznych, które, jak wcześniej wspomniano, zbiera się w ramach międzynarodowych badań OECD nad działalnością B&R, dotyczą wszystkich firm i nie rozróżniają między firmami sponsorującymi a otrzymującymi. Gdyby wzięto pod uwagę zalecenia *Podręcznika Frascati*, tabele eksperymentalne w obecnych kwestionariuszach mogłyby być wypełniane i dostarczane w następującej postaci:

Tabela 4.2. **Zagraniczne fundusze na działalność B&R przeznaczone dla przemysłu kraju kompilującego dane**

Sektor	Fundusze	Spółki stowarzyszone	Spółki niestowa-	Organizacje międzynaro-
--------	----------	----------------------	------------------	-------------------------

	ogółem	(w tym spółki macierzyste)	rzyszone	dowe (w tym Komisja Europejska)
<b>Sektor 1</b>				
Wszystkie firmy				
Firmy kontrolowane przez zagranicznych inwestorów				
Firmy kontrolowane przez rezydentów				
<b>Sektor 2</b>				
Wszystkie firmy				
Firmy kontrolowane przez zagranicznych inwestorów				
Firmy kontrolowane przez rezydentów				
<b>Dział gospodarki, ogółem</b>				
Wszystkie firmy				
Firmy kontrolowane przez zagranicznych inwestorów				
Firmy kontrolowane przez rezydentów				

444. Jeśli chodzi o dane na temat spółek macierzystych, należy pamiętać, że nie odnoszą się one do pojedynczej firmy, lecz do grupy firm kontrolowanych przez spółkę, która stanowi główny ośrodek (patrz także rozdział 3). Jak już wskazywano w rozdziale 3, na spółki macierzyste składają się spółki macierzyste kontrolowane przez rezydentów kraju kompilującego dane oraz spółki kontrolowane przez zagranicznych inwestorów. Zachęca się władze krajów członkowskich do tego, aby zbierały dane dla każdej z tych dwóch kategorii spółek osobno, o ile nie zagraża to poufności danych.

445. Dane dotyczące działalności B&R spółek macierzystych stwarzają dwie możliwości. Po pierwsze, można je wykorzystać do oceny wpływu central przedsiębiorstw ponadnarodowych na B&R w każdym z krajów i w obszarze OECD jako całości. Po wtóre, dostarczają one próbki firm kontrolowanych przez inwestorów krajowych porównywalnych z zagranicznymi jednostkami zależnymi, albowiem takie porównania nie byłyby właściwe, gdyby populacja firm kontrolowanych przez inwestorów krajowych składała się z małych i średnich przedsiębiorstw, których struktura i działalność różni się od struktury i działalności zagranicznych jednostek zależnych.

#### 4.3.1.3.2. Dane i wskaźniki uzupełniające (drugi obszar priorytetowy)

446. Chociaż są to wskaźniki odpowiednie, proponowanym tutaj wskaźnikom uzupełniającym przypisuje się mniejsze znaczenie w tym sensie, że wiążą się one z danymi, które są dostępne jedynie w kilku krajach. Dane odpowiadające tym wskaźnikom można podzielić na cztery główne kategorie:

1. Działalność jednostek zależnych kraju kompilującego dane.
2. Działalność ekonomiczna zagranicznych jednostek zależnych prowadzących działalność B&R w krajach kompilujących dane.
3. Działalność ekonomiczna spółek macierzystych prowadzących działalność B&R w krajach kompilujących dane.
4. Nakłady na działalność B&R prowadzoną *dla* spółek kontrolowanych przez zagranicznych właścicieli (a nie *przez* te spółki) w kraju kompilującym dane.

#### Ramka 4.4. Zalecenia w zakresie danych priorytetowych

- Za dane dotyczące B&R o największym znaczeniu uważa się te dane, które dotyczą działalności B&R firm znajdujących się na terytorium każdego z krajów kompilujących dane. Firmy, o których mowa to:
  - ❖ zagraniczne jednostki zależne, w tym te, których główna działalność polega na prowadzeniu prac B&R
  - ❖ Spółki macierzyste w krajach kompilujących dane (tak rodzime, jak kontrolowane przez zagranicznych inwestorów).
- Zmienne wymagane w przypadku tych firm to *nakłady na działalność B&R* oraz *liczba pracowników naukowo-badawczych*, przy czym obie wielkości definiuje się zgodnie z zaleceniami *Podręcznika Frascati*. Jeśli chodzi o zagraniczne jednostki zależne, których główną działalnością jest prowadzenie prac B&R, informacje wymagane w szczególności dotyczą *wartości dodanej, zatrudnienia i eksportu oraz importu*, ale w przyszłości możliwe jest dodanie także innych zmiennych.
- Jest sprawą bardzo istotną, aby te dane były porównywalne z danymi dotyczącymi działalności B&R ogółem w danym kraju (te same definicje podstawowe, te same jednostki statystyczne). Z tego punktu widzenia, należy zachować ostrożność, aby nie przyrównywać ośrodków innowacyjnych (patrz *Podręcznik Oslo*)<sup>1</sup> z ośrodkami badawczymi (Frascati).<sup>2</sup>
- Wskaźniki nakładów oraz liczby pracowników naukowo-badawczych należy podzielić według działu gospodarki zgodnie z klasyfikacją ISIC, rewizja 3, oraz kraju pochodzenia, wybierając najpierw kraj inwestora ostatecznego (patrz rozdział 3).
- Sektor zagranicznych jednostek zależnych przy pomiarze działalności B&R za pomocą nakładów powinna odpowiadać przede wszystkim ich własnej głównej działalności. Działalność ich spółek macierzystych w kraju pochodzenia również może być uwzględniona w drugiej kolejności.
- Jeśli chodzi o fundusze na B&R ze środków zagranicznych, zachęca się władze krajowe do zbierania danych określonych w tabeli 4.2. jednak tylko dane w pierwszej kolumnie tej tabeli (fundusze ogółem) i w pierwszym wierszu dla każdego z sektorów (firmy ogółem) uważa się za priorytetowe.
  1. Podręcznik Oslo: Wytyczne zaproponowane przez OECD w zakresie zbierania i interpretacji danych na temat innowacji technologicznej, OECD, Paryż, 1992.
  2. *Podręcznik Frascati*: Standardowa metoda badania eksperymentalnych badań i rozwoju, OECD, Paryż, 2002.

447. Pierwsza kategoria odnosi się do działalności B&R inwestycji wychodzących. W przypadku kraju kompilującego dane, chodzi o zebranie danych o wydatkach jednostek zależnych oraz liczbie pracowników naukowo-badawczych w tych jednostkach. Te dane są dostępne jedynie w niektórych krajach, co zresztą dotyczy większości danych dotyczących działalności przedsiębiorstw międzynarodowych za granicą. Rozważane dane umożliwiają nie tylko porównanie działalności B&R rodzimych przedsiębiorstw z działalnością B&R w obrębie analizowanego kraju, lecz również pomiar działalności B&R wszystkich firm międzynarodowych,  $(R - D)_{mult}$ , w obrębie obszaru odniesienia, na przykład, krajów OECD, w stosunku do działalności B&R tego obszaru ogółem:

$$\sum_i RD_i$$

- Działalność B&R prowadzona przez firmy międzynarodowe w obszarze OECD w stosunku do przemysłowych B&R w tym obszarze ogółem:

$$(R + D)_{mult} / \sum_i RD_i, \text{ gdzie: } (R + D)_{mult} = \sum_i ARD_i + \sum_i PC_i \text{ oraz}$$

$R - D$  = nakłady na działalność B&R wszystkich firm ponadnarodowych należących do krajów członkowskich i krajów niebędących członkami OECD, znajdujących się w obszarze OECD.

$\sum_i ARD_i$  = nakłady na działalność B&R wszystkich zagranicznych jednostek zależnych w  $i$  krajach członkowskich OECD, bez względu na to, w którym kraju się znajdują.

$PC_i$  = nakłady na działalność B&R spółek macierzystych tych samych jednostek zależnych w  $i$  krajach.

448. Aby uniknąć dwukrotnego liczenia tych samych wielkości, zwłaszcza w przypadku zagranicznych jednostek zależnych i spółek macierzystych kontrolowanych przez zagranicznych właścicieli w tym samym kraju, byłoby lepiej, gdyby spółki macierzyste kontrolowane przez zagranicznych inwestorów wyłączono z wielkości dotyczących spółek macierzystych ogółem. Inne rozwiązanie polega na zachowaniu dwóch kategorii spółek macierzystych (tj. kontrolowanych przez inwestorów rodzimych i kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych) przy wyłączeniu spółek macierzystych kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów z ogólnej liczby zagranicznych jednostek zależnych, ponieważ spółki macierzyste kontrolowane przez zagranicznych inwestorów są także zagranicznymi jednostkami zależnymi.

- Nakłady krajowych przedsiębiorstw na działalność B&R na całym świecie bądź w poszczególnym obszarze geograficznym

449. Wskaźniki referencyjne i uzupełniające umożliwiają także obliczenie innych wielkości ciekawych z politycznego punktu widzenia. Władze niektórych krajów mogą być zainteresowane tym, jaka część działalności B&R firm znajdujących się w posiadaniu rezydentów tych krajów jest prowadzona w obszarze OECD bądź na całym świecie. W przypadku kraju *i*-tego, oznacza to identyfikację nakładów na działalność B&R firm kontrolowanych przez inwestorów rodzimych, firm kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych oraz jednostek zależnych rezydentów *i*-tego kraju. Rozważaną wielkość,  $DNRDE_i$ , można więc zdefiniować w następujący sposób:

$$DNRDE_i = RD^i - \sum_j RD_{in,i}^j + \sum_j RD_{out,j}^i,$$

gdzie  $DNRDE_i$  = Nakłady na działalność B&R ogółem wszystkich firm *i*-tego kraju oraz spółek zależnych za granicą, kontrolowanych przez rezydentów tego kraju.

$RD^i$  = Nakłady na działalność B&R firm kontrolowanych przez rezydentów *i*-tego kraju w obrębie *i*-tego kraju.

$\sum_j RD_{in,i}^j$  = Łączne nakłady na działalność B&R prowadzoną w *i*-tym kraju przez zagraniczne jednostki zależne pochodzących z krajów *j* (gdzie  $i \neq j$ ); oraz

$\sum_j RD_{out,j}^i$  = Suma nakładów na działalność B&R jednostek zależnych kraju *i*-tego, działających w krajach *j*.

450. Podobne wskaźniki można skonstruować w odniesieniu do liczby pracowników naukowo-badawczych, przy założeniu, że dostępne są potrzebne informacje.

- Wskaźniki odnoszące się do działalności ekonomicznej zagranicznych jednostek zależnych prowadzących działalność B&R

451. W krajowych badaniach działalności B&R, zazwyczaj pyta się o dane bezpośrednio związane z działalnością B&R. Co więcej, w większości krajów OECD nie ustanowiono dotychczas systematycznych powiązań z rejestrami firm bądź innymi źródłami informacji, które mogłyby być wykorzystane do identyfikacji zmiennych odnoszących się do firm prowadzących działalność B&R.

452. Ta sytuacja dotyczy nie tylko badań obejmujących wszystkie firmy w danym kraju, lecz także badań zagranicznych jednostek zależnych. Brak danych ekonomicznych na temat firm prowadzących działalność B&R (kontrolowanych już to przez krajowych, już to przez zagranicznych inwestorów) przedstawia dwie zasadnicze wady:

- Nie jest możliwy pomiar funkcjonowania wyłącznie tych firm, które prowadzą B&R, przez porównanie go z funkcjonowaniem firm, które B&R nie prowadzą.
- Trudniej jest interpretować natężenie działalności B&R, to znaczy część obrotów, produkcji globalnej brutto bądź wartości dodanej związanej z B&R.

453. Aby lepiej zilustrować ten ostatni problem, zwłaszcza w odniesieniu do zagranicznych jednostek zależnych, można założyć, że w kraju kompilującym dane:

$RD_{in}$ : to wydatki na działalność B&R zagranicznych jednostek zależnych,

$P_{in}^{RD}$ : to produkcja globalna brutto zagranicznych jednostek zależnych prowadzących działalność B&R

$P_{in}$ : to produkcja globalna wszystkich firm kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów.

454. Jedyną wielkość, jaka daje się obecnie obliczyć w celu zmierzenia intensywności działalności B&R firm kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów, jest  $RD_{in}/P_{in}$ , nie zaś  $RD_{in}/P_{in}^{RD}$ , ponieważ nie są dostępne dane dotyczące  $P_{in}^{RD}$ . Kiedy oblicza się ten pierwszy współczynnik dla danego sektora, oznacza to, że jeśli w tym sektorze znajduje się dużo małych i średnich przedsiębiorstw, które nie prowadzą działalności B&R, wówczas ten współczynnik przyjmuje niższe wartości niż w przypadku bardziej skoncentrowanych sektorów, w których firmy prowadzące B&R przeznaczają stosunkowo mniejszą część swojej produkcji na B&R.

455. Innymi słowy, kiedy korzysta się z dostępnych danych, natężenie działalności B&R w obrębie sektorów jest w znacznym stopniu uzależnione od firm, które nie prowadzą działalność B&R, a w stopniu niewystarczającym od tych firm, które prowadzą B&R. Zbieranie danych przy wykorzystaniu rejestrów firm bądź osobnych badań umożliwiłoby takie oceny działalności, które obecnie nie są możliwe.

456. Powyższe komentarze dotyczą nie tylko zagranicznych jednostek zależnych, lecz również spółek macierzystych, w tym spółek macierzystych kontrolowanych przez rezydentów kraju kompilującego dane. Korzystne byłoby także zebranie danych na temat firm kontrolowanych przez krajowych inwestorów, które prowadzą B&R i nie są spółkami macierzystymi.

457. I wreszcie ostatnie ulepszenie, które znacznie wspomogłoby analizę, polegałoby na zbieraniu informacji o nakładach na działalność B&R prowadzoną *na rzecz* jednostek zależnych, nie zaś tylko informacji o B&R prowadzonych *przez* jednostki zależne, co było rozwiązaniem przyjmowanym dotychczas w *Podręczniku Frascati*:

(*Definicja Frascati*): działalność B&R prowadzona przez jednostkę zależną = działalność B&R prowadzona przez tę jednostkę w swoim własnym imieniu + działalność B&R prowadzona przez tę jednostkę w imieniu innych.

(*Nowa definicja*): działalność B&R prowadzona na rzecz jednostki zależnej = działalność B&R prowadzona przez tę jednostkę w swoim własnym imieniu + działalność B&R prowadzona przez inne firmy w imieniu tej jednostki.

458. Działalność B&R prowadzona przez inne kraje w imieniu jednostki zależnej odpowiada kontraktom na zakup B&R, w których jednostki zależne uczestniczą w swoim własnym imieniu.

459. Takie wskaźniki są regularnie zbierane przez niektóre kraje, na przykład Stany Zjednoczone.

460. Aby zbierać te informacje w ramach badań krajowych, należy pytać firmy (zagraniczne jednostki zależne bądź spółki macierzyste) o to, jaką część nakładów na działalność B&R przeznaczają na B&R dla własnych potrzeb, a jaką na B&R na rzecz innych firm.

#### Ramka 4.5. Zalecenia w zakresie zbierania danych o mniejszej istotności

- W drugiej kolejności zachęca się kraje do tego, aby zbierały dane o swoich spółkach zależnych za granicą w zakresie:
  - ❖ działalności B&R tych spółek,
  - ❖ ich liczby pracowników naukowo-badawczych.
- Te dane rozbija się według sektora, w którym działalność jest realizowana, oraz kraju lokalizacji. Należy pamiętać, że w przypadku sektorów chodzi przede wszystkim o sektor, w którym działa spółka zależna, a w drugiej kolejności o sektor spółki macierzystej tej spółki.
- Jeżeli chodzi o spółki macierzyste w krajach kompilujących dane, które prowadzą działalność B&R (w tym te, dla których B&R stanowi działalność podstawową), władze krajowe powinny w pierwszej kolejności zbierać dane na temat ich obrotów, produkcji globalnej brutto oraz liczby pracowników.
- Niniejszy *Podręcznik* zaleca również zbadanie zagranicznych jednostek zależnych, a także własnych spółek zależnych za granicą, w celu określenia, jak dużą część nakładów na B&R te spółki przeznaczają na działalność *we własnym imieniu*, a jak dużą na działalność *w imieniu innych*.

#### 4.3.1.3.3. Wskaźniki eksperymentalne

461. Wskaźniki zaproponowane wcześniej jako wskaźniki eksperymentalne są bardzo ważne z analitycznego punktu widzenia, ponieważ jednak nie są one dostępne, a także z uwagi na koszty związane z ich opracowywaniem oraz, przede wszystkim, problemy metodologiczne, które wciąż wymagają rozwiązania, niniejszy *Podręcznik* zachęca kraje posiadające stosowne zasoby oraz wolę opracowywania tych wskaźników do tego, aby dołożyły wszelkich starań w tym zakresie. Uzyskają w ten sposób niezwykle cenne doświadczenie i będą lepiej przygoto-

wane do identyfikacji praktycznych trudności w opracowywaniu takich wskaźników. W zależności od wyniku, niektóre z proponowanych tutaj wskaźników można zaliczyć do drugiej kategorii (wskaźników uzupełniających) w kolejnym wydaniu *Podręcznika*.

#### **4.3.2. Przypomnienie o głównych utrudnieniach dla porównań międzynarodowych**

462. Większość zniekształceń wpływających międzynarodową porównywalność wskaźników działalności B&R wynika z niewłaściwych definicji dotyczących zagranicznych jednostek zależnych, ich pochodzenia geograficznego bądź sektora działalności. Ale niektóre zniekształcenia mają swoje źródło w samych danych na temat działalności B&R. Z tego też powodu poniżej przypomina się wielokrotnie zasady właściwej porównywalności międzynarodowej.

463. *Definicja zagranicznej jednostki zależnej.* Należy pamiętać, że daną jednostkę zależną uważa się za kontrolowaną przez zagranicznego inwestora, jeśli zagraniczny inwestor posiada większość praw głosu. W konsekwencji, należy odróżnić dane tego rodzaju od danych dotyczących firm, w których obecność inwestorów nie będących rezydentami ma charakter mniejszościowy (między 10 a 50 % praw głosu). Liczne przypadki nie zaliczające się do tej ogólnej kategorii omówiono w rozdziale 3. Proponowane w takich wypadkach rozwiązania mogłyby znacząco poprawić międzynarodowe porównania, gdyby stosowały je wszystkie kraje.

464. *Identyfikacja kraju inwestora.* Główna trudność w wyznaczaniu kraju inwestora wynika ze złożonej sieci stosunków kontroli między firmami. Jeśli nie ogranicza się poszukiwania do kraju kontroli bezpośredniej (*immediate*), lecz podejmuje się starania mające na celu identyfikację ostatecznego kontrolera inwestycji, konieczna jest umiejętność dotarcia na sam koniec łańcucha – do punktu, w którym firma nie jest już przez nikogo kontrolowana.

465. *Określanie sektora działalności.* Jak podkreślano wyżej, sektor działalności określa się w oparciu o główną działalność spółki, a nie spółki macierzystej. Sektory muszą również odpowiadać międzynarodowym standardowym systemom klasyfikacyjnym (ISIC, wersja 3, bądź NACE, wersja 1). W pewnych przypadkach może wystąpić asymetria między krajami zgłaszającymi (krajami rodzimymi i krajami gospodarzami), jeśli nie stosują tych samych kryteriów wyznaczania głównej działalności każdej jednostki zależnej.

466. *Definiowanie działalności B&R zgodnie z kryteriami Podręcznika Frascati.* W niektórych przypadkach, kraje- inwestorzy i kraje- gospodarze nie stosują tych samych kryteriów (kryteriów *Podręcznika Frascati*) przy określaniu, czy dana działalność ma charakter działal-



ności B&R. W pewnych przypadkach, kraj inwestujący, inaczej niż kraj-gospodarz, uważa ośrodki innowacyjne za laboratoria badawcze.

467. *Różnice między wychodzącymi i przychodzącymi inwestycjami w zakresie B&R.* W pewnych przypadkach kryteria poziomu agregacji, sektora działalności bądź kontroli większościowej nie są jednakowo stosowane do danych o działalności B&R odnoszących się do spółek kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych oraz firm kontrolowanych przez rezydentów – albo przez jeden i ten sam kraj, albo przez różne kraje zgłaszające.

468. Inne zniekształcenia mogą wynikać z faktu, że stosowane definicje odbiegają od zasad *Podręcznika Frascati* dotyczących nakładów wewnętrznych na działalność B&R bądź oceny liczby pracowników naukowo-badawczych (niestosowanie się do metody obliczania „ekwiwalentu pełnego czasu pracy w zakresie B&R”) albo z faktu, że fundusze zagraniczne zaklasyfikowano nie według kryterium pochodzenia geograficznego, lecz według kryteriów związanych z własnością.

469. W niniejszej sekcji nie przedstawiono wszystkich zniekształceń, zwrócono jedynie uwagę na najczęstsze przypadki w badaniach i pracy analitycznej.

#### **4.4. Międzynarodowa dyfuzja technologii (bilans płatniczy w zakresie technologii: BPT)**

470. Handel międzynarodowy w dziedzinie technologii pod postacią patentów, licencji, wiedzy specjalistycznej, pomocy technicznej i świadczenia usług w zakresie B&R stanowi inną formę umiędzynarodowienia technologii, w ramach której władze odgrywają istotną rolę w zbieraniu podstawowych danych i konstruowaniu wskaźników.

471. Rosnące tempo globalizacji ułatwiło, a jednocześnie pobudziło wzrost handlu korporacyjnego w zakresie technologii. Żywa konkurencja, jaka charakteryzuje globalizację, promuje coraz więcej firm do tego, aby ponownie skoncentrowały się na podstawowych obszarach kompetencyjnych, w których posiadają przewagę nad konkurentami. Ta strategia powoduje, że firmy muszą kupować technologie, które są dla nich ważne, ale których nie mogą same rozwijać, w wielu przypadkach kupując technologie zagraniczne. Gwałtowny wzrost inwestycji bezpośrednich również przyczynił się do przyspieszenia transferów technologii od spółek macierzystych do ich jednostek zależnych zagranicą.

472. Z dwóch głównych powodów znaczenie wskaźników bilansu płatniczego w zakresie technologii jest często niedoceniane. Po pierwsze, zbieranie danych spójnych z międzynarodowymi definicjami napotyka problemy. Po wtóre, interpretacja tych wskaźników rodzi pew-

ne trudności, których ocena wymaga porównania z szeregiem innych wskaźników, a niekiedy dość złożonych analiz. Znaczenie tych wskaźników w analizie międzynarodowej dyfuzji technologii nie jest doceniane także dlatego, że wpływy i wydatki w zakresie technologii są często dość skromne w stosunku do nakładów na działalność B&R, rozłożone w długim okresie, niekiedy wykazują znaczne roczne wahania i w znacznej mierze zachodzą wewnątrz firm, co sprawia, iż są one wrażliwe na zagadnienia związane z ustalaniem ceny transferów.

473. Wpływy związane z technologią są zazwyczaj uzależnione od prac badawczo-rozwojowych danego kraju i odpowiadają sprzedaży za granicę zbywalnych wyników tych prac. Firmy sprzedają technologie albo własnym jednostkom zależnym za granicą, albo spółkom niestowarzyszonym. Dostępne dane pokazują, że znaczna część (ponad 60%) takich transferów technologii w większości krajów zachodzi między spółkami macierzystymi a ich spółkami zależnymi za granicą, a zatem inwestycje bezpośrednie odgrywają ważną rolę w tych transferach. Z kolei wydatki w dziedzinie technologii odpowiadają wiedzy, która może być od razu wykorzystana przez systemy produkcyjne poszczególnych krajów. Inaczej niż wpływy, wydatki stanowią wkład technologiczny, który może uzupełnić bądź zastąpić działalność B&R danego kraju.

474. Niektóre technologie potrzebne do tego, aby kraje się rozwijały, są wytwarzane przez jedynie kilka firm na całym świecie, które chronią swoje technologie za pomocą patentów. Kraje i firmy, które tych technologii nie posiadają, muszą je kupować za granicą, chyba, że są w stanie szybko opracować technologie równoważne dzięki własnej działalności B&R. Wskaźniki bilansu płatniczego w zakresie technologii zdają sprawę z tego, w jakim stopniu dany kraj jest uzależniony od technologii zagranicznej, źródeł technologii wykorzystywanych w systemie produkcyjnym bądź w eksporcie (zwłaszcza w eksporcie produktów zaawansowanej technologii), powiązań między działalnością B&R danego kraju a jego wpływami związanymi z technologią oraz z technologii, jakie dany kraj może sam rozwijać, a jakie musi rozwijać we współpracy z innymi krajami.

#### ***4.4.1. Główne kategorie operacji związanych z TBP***

475. OECD przygotowała w roku 1990 podręcznik zatytułowany „Proponowana standardowa metoda kompilacji i interpretacji danych dotyczących bilansu płatniczego w zakresie technologii (Podręcznik TBP)” w celu opracowania aspektów metodologicznych związanych z bilansem płatniczym.

476. W tym podręczniku wyróżniono cztery rodzaje transakcji:

- i. Transfery technologii, które można rozbić na transfery:
  - ❖ patentów,
  - ❖ wynalazków nieopatentowanych,
  - ❖ licencji (związanych z wiedzą specjalistyczną),
  - ❖ wiedzy specjalistycznej (know-how).
- ii. Transfery projektów (działu sprzedaży, licencji, franszyzy), znaków firmowych i wzorów.
- iii. Świadczenie usług technicznych, obejmujących:
  - ❖ badania techniczne i inżynierskie (prace projektowe i realizację projektów),
  - ❖ pomoc techniczną.
- iv. Prowadzenie przemysłowej działalności B&R (za granicą bądź finansowanej ze środków zagranicznych).

#### **4.4.2. Definicje transakcji**

##### *Zakup/sprzedaż patentów*

477. Patent to prawo nadane przez oficjalną agencję krajową bądź samorządową. Przyznaje autorowi patentu monopol na wynalazek i jego przemysłową bądź handlową eksploatację w pewnym określonym okresie (od piętnastu do dwudziestu lat) i na danym obszarze. Jako przedmiot własności, patent można przenieść bądź przekazać w ramach licencji. Patent można także zakupić bądź sprzedać, już to częściowo, już to w całości; w tym ostatnim przypadku, sprzedaż może obejmować jedną bądź więcej aplikacji.

##### *Zakup/sprzedaż wynalazków nieopatentowanych*

478. Niekiedy autorzy wynalazków celowo ich nie patentują, w przypadku zaś innych (na przykład, w zależności od kraju, metod leczenia czy równań matematycznych) nie ma prawnej możliwości ich opatentowania. Te wynalazki nie podlegają ochronie w ramach prawa własności przemysłowej, ale można je chronić poprzez ich nieujawnianie (bądź utajnienie). Tak jak patenty, wynalazki można sprzedawać lub nabywać za opłatą.

##### *Przyznawanie licencji związanych z patentami*

479. W ramach procesu przekazywania licencji, właściciel patentu (lub licencji) uprawnia stronę uzyskującą licencję do wykorzystania wszystkich bądź niektórych zastosowań patentu.

Umowa licencyjna uwzględnia zazwyczaj klauzule dotyczące wyłącznych praw, okresu, terytorium, a także, rzecz jasna, form płatności.

480. Te ostatnie obejmują głównie:

- Płatność ustalonej wcześniej kwoty już to ryczałtem, już to w ratach. Może to obejmować pierwszą wpłatę po podpisaniu umowy licencyjnej w celu pokrycia kosztów początkowego ujawnienia i przekazania technologii;
- Płatność tantiem obliczonych w oparciu o sposób wykorzystania licencji bądź efekt końcowy (wyprodukowane jednostki, sprzedaż lub zysk). Dla opisanego tantiem wypłacanych co pewien okres i obliczanych jako procent ceny sprzedaży bądź każdej innej uzgodnionej wcześniej ceny używa się terminu tantiemy bieżącej. Niezależnie od definicji, tantiema oznacza po prostu sposób płatności określony w umowie licencyjnej i sam w sobie nie stanowi formy kontraktu.

#### *Kontrakty dotyczące ujawnienia know-how*

481. *Know-how* to dość luźna kategoria. Intuicyjnie daje się łatwo zrozumieć, ale trudno znaleźć krótką i prostą definicję, która zadowoliłaby każdego. Główny powód jest taki oto, że *know-how* nie stanowi własności przemysłowej, termin ten nie ma więc definicji prawnej. Jednakże prawnicy podejmują starania w celu określenia *know-how* przez analogię z patentami, a zwłaszcza wyjaśnić status umów dotyczących *know-how*.

482. *Know-how* charakteryzuje się przede wszystkim tym, że:

- nie jest ujawniana bądź jest utajniana,
- składa się z wiedzy nabytej i zgromadzonej w trakcie fazy wdrażania technologii,
- może mieć postać uzupełnienia informacji zawartej w patencie i składać się z różnorodnych elementów: konkretnych, dobrze udokumentowanych danych oraz mniej lub bardziej formalnej informacji, niekoniecznie popartej materiałem empirycznym,
- ujawnienie *know-how* wymaga różnego rodzaju szkoleń, warsztatów, demonstracji i konsultacji, stanowiących istotne uzupełnienie dokumentacji. Te różne przykłady określa się niejednokrotnie nieostrym terminem „pomoc techniczna”.

483. Nie ma zatem wyraźnej linii oddzielającej ujawnienie *know-how* od pomocy technicznej. Wydaje się jednak, że dla jasności lepiej rozważyć wyłącznie *know-how* i jej ujawnianie (możliwie rozległe), już to towarzyszące umowom licencyjnym, już to niezależne od takich umów. Wiedza, jaka składa się na *know-how*, ma charakter ekskluzywny w innym znaczeniu niż informacje przekazywane w ramach pomocy technicznej.

*Transfery projektów, znaków firmowych oraz wzorów (sprzedaży, licencji, franszyzy)*

484. Ochrona, na jaką pozwala system patentowy, nie ogranicza się wyłącznie do wiedzy technicznej. Rozciąga się na znaki firmowe oraz wzory i projekty przemysłowe. Prawa do własności przemysłowej tego rodzaju mogą być przedmiotem transakcji na tej samej zasadzie, co patenty, tj. mogą zostać przydzielone bądź przekazane w ramach licencji.

485. Najczęstsze transakcje dotyczą prawdopodobnie znaków firmowych, zwłaszcza licencji na używanie znaków firmowych. Ponieważ takie transakcje nie dotyczą wiedzy technicznej, nie klasyfikuje się ich jako transferów technologii. Często zwracano jednak uwagę na to, że licencji na korzystanie ze znaku firmowego może towarzyszyć transfer wiedzy technicznej związanej, na przykład, z formułą lub unikalnym składem produktu bądź kontrolą jakości. *Zważywszy na to, że nie jest możliwe wydzielenie komponentu technologicznego, licencji na korzystanie ze znaku firmowego nie można pominąć.* Kolejnym argumentem jest zresztą obecne rozpowszechnienie się umów franszysowych.

486. Franszyza obejmuje różnorodny zbiór praw własności przemysłowej (znaków firmowych, projektów, wzorów), ujawnienie *know-how* o charakterze głównie handlowym oraz świadczenie pomocy technicznej. Celem tej umowy jest dystrybucja dóbr bądź świadczenie usług, nie zaś, jak w przypadku patentów, produkcja. Są to w istocie złożone ustalenia w zakresie wykorzystania określonej marki.

*Świadczenie usług technicznych*

487. To wyrażenie oznacza usługi, które wymagają od dostawcy wykorzystania kwalifikacji technicznych i wspomoczenia użytkownika w prowadzeniu działalności produkcyjnej. Nie jest to transfer technologii w sensie ścisłym, to znaczy, nabywcy z zasady przekazuje się nie kwalifikacje techniczne, ale ich rezultat. Ale ten rezultat pomaga nabywcy zwiększyć bądź zmobilizować swój potencjał technologiczny.

488. Transakcje, które zalicza się do kategorii „usług o technicznej treści”, obejmują:

- Wstępne badania techniczne oraz prace inżynierskie wymagane do opracowania i przygotowania projektów przemysłowych, w tym definicję produktu, specyfikację procesu i urządzeń, ogólny projekt i szczegółowe rysunki instalacji.

- Ogólną pomoc techniczną w zakresie funkcjonowania i konserwacji, w tym szkolenie personelu, tymczasowe oddelegowanie pracowników technicznych, usługi doradcze i pomoc w zakresie kontroli jakości i rozwiązywania problemów.

489. Zauważmy, że wyklucza się transakcje dotyczące pomocy handlowej, prawnej, finansowej, administracyjnej, organizacyjnej i menedżerskiej. Wyklucza się także główne umowy w dziedzinie budownictwa lądowego (budowy mostów, dróg, budynków nieprzemysłowych), poszukiwania minerałów i ropy, prace kontraktowe i naprawcze, uwzględniane niekiedy w BPT niektórych krajów, także zostały wykluczone.

#### *Przemysłowa i technologiczna działalność B&R*

490. Ostatnia kategoria obejmuje przepływy funduszy na sfinansowanie działalności B&R wykonywanej poza granicami kraju stałego pobytu inwestora. Biorąc pewien kraj A, chodzi tutaj o działalność B&R finansowaną przez rezydentów A, ale prowadzoną gdzie indziej, oraz o działalność B&R prowadzoną w A, ale finansowaną przez nie-rezydentów. Musi to być technologiczna i przemysłowa działalność B&R.

491. Wydaje się, że istnieją dwie główne kategorie przepływów finansowych związanych z przeniesioną działalnością B&R:

- Po pierwsze, fundusze dostarczane przez przedsiębiorstwa międzynarodowe w celu sfinansowania działalności B&R prowadzonej przez ich jednostki zależne (które mogą być przedsiębiorstwami produkcyjnymi bądź firmami specjalizującymi się w B&R), a także fundusze, jakie jednostki zależne przesyłają swoim spółkom macierzystym w charakterze „opłaty za wstęp” lub zaliczki na poczet późniejszego transferu technologii.
- Po wtóre, przepływy finansowe między spółkami niepowiązаныmi z sobą, które uzgodniły, że będą wspólnie prowadzić działalność B&R w istniejących obiektach badawczych bądź w spółce filialnej, specjalnie w tym celu powołanej.

492. Istnieją inne jeszcze kategorie przepływów funduszy na finansowanie działalności B&R, obejmujące instytucje oficjalne i prywatne. Finansowanie naukowej działalności B&R (współpraca naukowa, wkład w międzyrządowe ciała badawcze, takie jak CERN) nie jest uwzględniane w BPT, ale pewne przypadki graniczne należy wziąć pod uwagę. Przykłady dotyczą przepływów finansowych na działalność B&R prowadzoną wspólnie przez koncerny z sektora prywatnego oraz laboratoria uniwersyteckie, niezależnie od ich statusu, oraz oficjalnego wsparcia finansowego projektów kooperacyjnych w zakresie technologii, na przykład, programy Wspólnoty Europejskiej.

493. W terminach BPT, te przepływy są dość specyficzne. W odróżnieniu od innych pozycji w BPT, te przepływy nie odnoszą się do wyników działalności B&R prowadzonej w przeszłości; ich celem jest finansowanie wkładu naukowego i technologicznego. Można powiedzieć, że to finansowanie to opłata wejściowa za rezultaty opłacanej działalności B&R i w pewnym stopniu również stanowi opłatę za wyniki. Niezależnie od tego, czy tak jest, czy nie, należy pamiętać o dwoistej i prawdopodobnie niejasnej naturze finansowania działalności B&R prowadzonej za granicą oraz finansowania działalności B&R prowadzonej w kraju przez podmioty zagraniczne.

#### ***4.4.3. Pozostałe charakterystyki bilansu płatniczego w dziedzinie technologii***

494. Należy wspomnieć o czterech innych charakterystykach transakcji związanych z bilansem płatniczym w dziedzinie technologii. Podział:

- według sektora przemysłowego,
- pochodzenia geograficznego,
- natury umów oraz
- na transakcje między firmami powiązanymi i niepowiązanymi.

#### ***Sektor przemysłowy***

495. Wpływy i wydatki są przypisane do określonych sektorów. Tak jak w przypadku innych zmiennych, sektory odpowiadają głównej działalności firm. Ogólna zasada jest taka, że uwzględnia się główną działalność firmy składającej raport. W krajach OECD, pod uwagę bierze się główną działalność zagranicznych jednostek zależnych znajdujących w tych krajach, a nie główną działalność ich spółek macierzystych znajdujących się za granicą. Podobnie, jeśli chodzi o spółki zależne za granicą kontrolowane przez rezydentów krajów kompilujących dane, pod uwagę bierze się główną działalność tych jednostek zależnych. Idealna byłaby jednak sytuacja, w której dostępne byłyby zarówno dane dotyczące głównej działalności zagranicznych jednostek zależnych, jak i dane dotyczące ich spółek macierzystych za granicą.

#### ***Pochodzenie geograficzne***

496. Pochodzenie geograficzne transakcji to ważny aspekt tych danych. Z analitycznego punktu widzenia, ciekawe jest pytanie o to, kto sprawuje ostateczną kontrolę nad transakcjami. Dla przykładu, jeśli amerykańska spółka holdingowa znajdująca się w Niderlandach sprzedaje licencje swoim spółkom zależnym w krajach europejskich, ciekawie byłoby się do-

wiedzieć, że technologia pochodzi nie z Niderlandów, lecz ze Stanów Zjednoczonych. Zważywszy jednak na to, że identyfikacja kraju pochodzenia jednostki sprawującej ostateczną kontrolę sprawia trudności niektórym krajom, ważne jest, aby badania jasno określały, czy mowa jest o kontroli bezpośredniej czy ostatecznej.

### **Charakter kontraktów**

497. „Charakter kontraktów” oznacza stare i nowsze kontrakty. To rozróżnienie ma znaczenie dla interpretacji danych, ponieważ w niektórych krajach zagregowany bilans płatniczy w dziedzinie technologii może przyjmować wartości ujemne dla pewnych okresów i dodatnie dla kontraktów niedawnych (bądź nowych). Może to wskazywać na to, że rozważane kraje podejmują znaczne wysiłki w celu zmniejszenia swojego technologicznego uzależnienia bądź też, że firmy zagraniczne w tych krajach zmieniły swoją strategię.

### **Transakcje między firmami powiązanymi i niepowiązanymi**

498. Odróżnienie firm powiązanych od niepowiązanych jest bardzo ważne w kontekście globalizacji. Definicje tych firm przedstawiono w rozdziałach 2 i 3. W zależności od tego, czy mowa jest o wydatkach czy wpływach, wyróżnić można następujące kategorie:

Tabela 4.3. **Bilans płatniczy w dziedzinie technologii między firmami powiązanymi i niepowiązanymi**

Wydatki	Wpływy
1. Ogółem (spółki powiązane i niepowiązane)	1. Ogółem (spółki powiązane i niepowiązane)
2. Spółki powiązane	2. Spółki powiązane
Płatności zagranicznych jednostek zależnych na rzecz ich spółek macierzystych za granicą	Wpływy uzyskiwane przez spółki macierzyste kontrolowane przez rezydentów kraju kompilującego dane od swoich jednostek zależnych za granicą
Płatności spółek macierzystych firm kontrolowanych przez rezydentów krajów kompilujących dane na rzecz swoich spółek zależnych za granicą	Wpływy uzyskiwane przez zagraniczne jednostki zależne od swoich spółek macierzystych z zagranicy
3. Spółki niepowiązane (różnica kategorii 1 i 2)	3. Spółki niepowiązane (różnica kategorii 1 i 2)

### **Ramka 4.6. Rachunek bilansu płatniczego<sup>1</sup>**

#### **I. RACHUNEK BIEŻĄCY**

A. Dobra i usługi



## Ramka 4.6. Rachunek bilansu płatniczego<sup>1</sup>

a. Dobra

b. Usługi

1. Transport

2. Turystyka

3. Komunikacja

4. Budownictwo

5. Ubezpieczenia

6. Usługi finansowe

7. Usługi komputerowe i informatyczne, w tym:

- **Usługi komputerowe** (BPM5, §259)

8. **Tantiemy i opłaty licencyjne** (BPM5, §260)

9. Inne usługi biznesowe, w tym:<sup>2</sup>

- **Badania i rozwój** (BPM, §264)

- **Usługi architektoniczne, inżynierskie i inne usługi techniczne**

10. Usługi osobiste, kulturalne i rekreacyjne

11. Usługi rządowe gdzie indziej niesklasyfikowane

B. Dochód

1. Koszty związane z zatrudnieniem

2. Dochód z inwestycji

2.1. Inwestycje bezpośrednie

2.2. Inwestycje portfelowe

2.3. Pozostałe inwestycje

C. Transfery bieżące

## II. RACHUNEK KAPITAŁOWY I FINANSOWY

A. Rachunek kapitałowy

1. Transfery kapitału

2. **Nabycie/zbycie nieprodukowanych, niefinansowych środków** (BPM5, §312 i 358)

B. Rachunek finansowy

1. Inwestycje bezpośrednie

1.1. Za granicą

1.2. W gospodarce kraju raportującego

2. Inwestycje portfelowe

2.1. Aktywa

2.2. Pasywa

3. Derywatywy

#### Ramka 4.6. Rachunek bilansu płatniczego<sup>1</sup>

4. Pozostałe inwestycje (aktywa, pasywa)

5. Aktywa rezerwowe

1. Kategorie związane z bilansem płatniczym w dziedzinie technologii wyróżniono tłustym drukiem.

2. Kategorie związane z bilansem płatniczym w dziedzinie technologii znajdują się w pozycji 9.3: działalność komercyjna różna, usługi techniczne i profesjonalne

#### 4.4.4. Dane zbierane w ramach analizy bilansu płatniczego

499. Powyższe rozważania dotyczą tego, co należy wiedzieć o handlu technologią niematerialną (bilansie płatniczym w dziedzinie technologii). Znaczną część tych danych władze krajowe państw członkowskich OECD zbierają za pomocą specjalnych kwestionariuszy i przekazują do Sekretariatu. Pewne dane zbiera się jednak niezależnie w kontekście bilansu płatniczego i są one podzielone między różne kategorie rachunku bieżącego i kapitałowego (patrz ramka 4.6).

##### *I) Rachunek bieżący*

500. Rachunek bieżący pokazuje (patrz ramka 4.6), iż transfery technologii mogą być dokonywane, w drodze pewnych kategorii usług i inwestycji bezpośrednich, w dodatku do transakcji obejmujących dobra zaawansowanej technologii. Handel dobrami zaawansowanej technologii (technologią materialną), który zostanie omówiony w następnej sekcji, nie wchodzi w skład bilansu płatniczego w dziedzinie technologii.

501. Podobnie, transfery technologii w ramach inwestycji bezpośrednich, które dotyczą głównie przepływów środków nietrwałych i przepływów *know-how* wewnątrz firmy, dość trudno jest zidentyfikować niezależnie od innych zasobów w kontekście transakcji zachodzących w ramach inwestycji bezpośrednich, z zasady należy więc je wykluczyć. Jeżeli chodzi o transfery własności patentów, licencji, *know-how*, oraz zamiany tantiem na akcje milczące (*non-voting shares*) spółki, która otrzymała wkład technologiczny, preferuje się ich wykluczenie z bilansu płatniczego w dziedzinie technologii z uwagi na znaczną złożoność procedur rejestracyjnych. Z drugiej strony, inne usługi, które wiążą się z kategoriami 7, 8 i 9 rachunku bieżącego, dotyczą przepływów bezpośrednio związanych z transferami technologii niematerialnej i to samo odnosi się do części kategorii A.2 rachunku kapitałowego.

*Pozycja 7: Usługi komputerowe i informacyjne (BPM5, §259)*

*„Usługi komputerowe i informacyjne odnoszą się do transakcji między rezydentami a nie-rezydentami w zakresie usług związanych z danymi komputerowymi i informacjami. Zalicza się do nich: usługi związane z budową i archiwizacją baz danych, internetowymi szeregami czasowymi; przetwarzanie danych – w tym zestawienia tabelaryczne, świadczenie usług przetwarzania danych, ciągłe zarządzanie systemami informatycznymi innych; doradztwo w zakresie sprzętu; implementacja oprogramowania – w tym projektowanie, konserwacja i naprawa komputerów i urządzeń peryferyjnych; usługi agencji informacyjnych – w tym dostarczanie mediom wiadomości, zdjęć i artykułów; oraz bezpośrednia, niehurtowa prenumerata gazet i czasopism.”*

502. Komentarz: widać wyraźnie, że ta pozycja obejmuje wiele przypadków, które w żadnej mierze nie mają charakteru technologicznego. Co więcej, w przypadku zakupu i sprzedaży oprogramowania nie odróżnia się między programami chronionymi prawami własności intelektualnej (tantiemami), które dają jedynie prawo do użytkowania, oraz programami obejmującymi patent, które są chronione prawem własności przemysłowej i pozwalają na rzeczywisty transfer technologii. W bilansie płatniczym w zakresie technologii należy uwzględnić tylko tę drugą kategorię oprogramowania.

*Pozycja 8: Tantiemy i opłaty licencyjne (BPM5, §260)*

*„Tantiemy i opłaty licencyjne odnoszą się do przepływów płatności i wpływów między rezydentami i nie-rezydentami dotyczących autoryzowanego korzystania ze środków nietrwałych, nieprodukowanych i niefinansowanych oraz z praw własnościowych (np. patentów, praw autorskich, znaków firmowych, procesów przemysłowych, fransyz, itd.) oraz korzystania, na podstawie umów licencyjnych, z wytworzonych oryginałów czy prototypów (np. rękopisów czy filmów). Zaliczenie tej pozycji do **usług**, a nie **dochodów**, jest zgodne z traktowaniem tych pozycji przez SNA jako wydatków na świadczenie usług dla pośredniego zużycia bądź wpływów ze sprzedaży produkcji wykorzystywanej jako wkład pośredni.”*

503. Komentarz: ta kategoria zawiera wiele elementów związanych z transferem technologii. Ale zawiera także takie pozycje, jak tantiemy, rękopisy i filmy, które należy wykluczyć z bilansu płatniczego w dziedzinie technologii.

*Pozycja 9: Inne usługi biznesowe (BPM5, §264)*

a) Badania i rozwój

*„Usługi badawczo-rozwojowe obejmują te usługi zawierane przez rezydentów i nie-rezydentów, które wiążą się z badaniami podstawowymi, badaniami stosowanymi i eksperymentalnym rozwijaniem nowych produktów i procesów. Z zasady zalicza się tutaj tego rodzaju działania w naukach przyrodniczych, naukach społecznych i dyscyplinach humanistycznych; uwzględnia się rozwijanie systemów operacyjnych, które odzwierciedlają postęp technologiczny.”*

b) Usługi architektoniczne, inżynieryjne i inne usługi techniczne

*„Usługi architektoniczne, inżynieryjne i inne usługi techniczne odnoszą się do transakcji zawieranych między rezydentami i nie-rezydentami związanych z architektonicznymi planami zagospodarowania miast i innymi planami zagospodarowania; planowaniem, pracami projektowymi i nadzorem nad tamami, mostami, lotniskami, realizacjami „pod klucz”, itp.; pomiarami geodezyjnymi, kartografią, testowaniem produktu, oraz certyfikacją i usługami kontroli technicznej”.*

504. Komentarz: Element odnoszący się do usług B&R dla biznesu należy uwzględnić w BPT w całości, z wyjątkiem tej części dotyczącej dyscyplin humanistycznych. Z drugiej strony, inne kategorie usług biznesowych, na przykład, planowanie architektoniczne czy miejskie, należy uwzględnić, jeśli mają niezaprzeczalną treść inżynieryjną.

## *II) Rachunek kapitałowy i finansowy*

*Pozycja A2: Nabywanie/zbywanie aktywów nieprodukowanych, pozafinansowych (BPM5§312)*

*„Nabywanie/zbywanie nieprodukowanych aktywów pozafinansowych obejmuje w istocie transakcje związane ze środkami trwałymi, które mogą być wykorzystane lub potrzebne do produkcji dóbr i usług, lecz same nie zostały wyprodukowane (tj. patentami, prawami autorskimi, znakami firmowymi, franszazami, itp. oraz dzierżawami bądź innymi umowami zbywalnymi). Jednak w przypadku transakcji dotyczących sprzedaży bądź zakupu gruntu (w tym zasobów podziemnych) zawieranych między rezydentami i nie-rezydentami uważa się, że nabywanie/zbywanie zachodzi między podmiotami będącymi rezydentami, natomiast nie-rezydent nabywa roszczenie finansowe do hipotetycznego rezydenta. Jedyne wyjątek dotyczy gruntu kupowanego lub sprzedawanego przez zagraniczną ambasadę, kiedy to zakup bądź sprzedaż wiąże*

się z przeniesieniem gruntu z terytorium jednego kraju na terytorium innego kraju. W takich przypadkach, transakcję gruntami między rezydentami a nie-rezydentami rejestruje się jako nabycie/zbycie nieprodukowanych zasobów pozafinansowych. Zarejestrowane zmiany dotyczące wszystkich aktywów opisanych w tym akapicie składają się z łącznej wartości wszystkich aktywów nabytych w ciągu okresu rachunkowego przez rezydentów kraju składającego raport **pomniejszonej** o łączną wartość aktywów, jaką rezydenci zbyli na rzecz nie-rezydentów.”

505. Komentarz: Jak podkreślono w Podręczniku Bilansu Płatniczego (BPM5), w rachunku kapitałowym należy uwzględnić jedynie zakup i sprzedaż tantiem oraz opłat licencyjnych i z zasady należy je uwzględnić w rachunkach bilansu płatniczego w dziedzinie technologii.

#### 4.4.4.1. Uwagi ogólne

506. Widać wyraźnie, że różne pozycje bilansu płatniczego związane z transferami technologii, z wyjątkiem pozycji odnoszącej się do działalności B&R, są przemieszane z innymi kategoriami, których technologiczna zawartość nie jest oczywista. Podręcznik Statystyk Handlu Międzynarodowego w Sektorze Usługowym (MSITS) zaleca podział niektórych kategorii omawianych w BPM5 na jeszcze mniejsze elementy; na przykład, tantiemy i opłaty licencyjne można podzielić na dwie kategorie: franczyza i podobne prawa oraz pozostałe tantiemy i opłaty licencyjne. Ale w tym przykładzie, a także w przypadku innych usług komercyjnych, MSITS nie próbuje oddzielić transakcji posiadających treść technologiczną od pozostałych transakcji opisywanych w BPM5. Zważywszy na to, władze krajowe przez wiele lat prowadziły specjalistyczne badania. W roku 1990 OECD wydała na ten temat podręcznik – który niewątpliwie wymaga pewnej rewizji – a także zbiera coroczne dane w oparciu o międzynarodowe badanie. Zaletą specjalistycznych badań prowadzonych przez władze krajowe jest to, że są one lepsze w wydzieleniu zawartości technologicznej transakcji międzynarodowych, a ponadto pozwalają one zebrać dane pogrupowane według sektora, pochodzenia i przeznaczenia geograficznego oraz według głównej kategorii działalności (patrz sekcja 4.4.3). Co więcej, te specjalistyczne badania działalności przedsiębiorstw międzynarodowych umożliwiają także zbieranie danych na temat handlu w dziedzinie technologii między spółkami macierzystymi a ich zagranicznymi oddziałami.

507. Niektóre kraje prowadzą te badania dotyczące BPT w ramach badań nad działalnością B&R. Choć takie rozwiązanie bez wątpienia zmniejsza ponoszone koszty, wprowadza ono poważne zakłócenie, w szczególności w odniesieniu do wydatków na technologię, ponieważ

zakupy zagranicznych technologii dotyczą wszystkich firm, nie tylko tych, które prowadzą działalność B&R.

#### ***4.4.5. Główne ograniczenia dla międzynarodowej porównywalności***

508. Ograniczenia dla porównywalności międzynarodowej danych na temat bilansu płatniczego w dziedzinie technologii wynikają z różnych czynników. Znaczne różnice mogą występować w źródłach danych, nie tylko między poszczególnymi krajami, lecz także w obrębie pojedynczego kraju, co wymusza harmonizację definicji i pojęć.

509. W niektórych krajach, badania dotyczące bilansu płatniczego w dziedzinie technologii prowadzi się razem z badaniami nad działalnością B&R (na tej samej próbie). Zebrane dane będą więc niedoszacowane, zwłaszcza, jeśli chodzi o płatności, ponieważ firmy, które w ogóle nie prowadzą działalności B&R i importują technologie z zagranicy, nie są brane pod uwagę.

510. Cztery kategorie transakcji zaliczanych do transferów technologii nie są jednakowo definiowane we wszystkich krajach. Główna trudność wiąże się z wyodrębnieniem usług związanych i niezwiązanych z technologią. Dla przykładu, w umowach licencyjnych często trudno jest oddzielić aspekty związane z własnością przemysłową w sensie ścisłym od własności typu technologicznego, zwłaszcza, jeżeli ta ostatnia nie jest elementem procesu, który sam jest przedmiotem patentu (np. pewne rodzaje oprogramowania, wzorów, projektów, itp.).

511. Mówiąc ogólnie, oprócz różnic w definiowaniu pojęć podstawowych, różnice między poszczególnymi krajami mogą występować także w liczbie i rodzajach składników transferów technologii.

512. Dla przykładu, wpływy i wydatki związane z technologią mogą być przeszacowane, jeżeli uwzględniają transakcje dotyczące wyłącznie własności przemysłowej – które należy wykluczyć – na przykład, filmów, usług audio-wizualnych, praw autorskich, itp. Mogą być przeszacowane także ze względu na ceny niektórych usług.

513. Inne trudności mogą wyłonić się przy pomiarze transferów, ponieważ wpływy (bądź wydatki) w danym roku odzwierciedlają przepływy finansowe związane z technologią nie tylko w tym roku, lecz również w roku poprzednim.

#### **Ramka 4.7. Zalecenia w zakresie zbierania danych na temat bilansu płatniczego w dziedzinie technologii**

- Z uwagi na znaczenie wskaźników bilansu płatniczego w dziedzinie technologii dla zrozumienia i

#### Ramka 4.7. Zalecenia w zakresie zbierania danych na temat bilansu płatniczego w dziedzinie technologii

analizy międzynarodowej dyfuzji technologii, niniejszy *Podręcznik* zaleca, aby priorytet przypisać danym zbieranym w ramach specjalnego badania Sekretariatu OECD.

- Dane priorytetowe dotyczące tego badania to:
  - ❖ Wpływy i wydatki związane z technologią dla całej gospodarki, a także pogrupowane według działu gospodarki (ISIC, rewizja 3) oraz według kraju i obszaru geograficznego.
  - ❖ Wpływy i wydatki związane z technologią w zagranicznych jednostkach zależnych, pogrupowane według sektora produkcji przemysłowej.
  - ❖ Wpływy i wydatki związane z technologią dla całej gospodarki pogrupowane według sektora, zgodnie z głównymi kategoriami transakcji (patrz sekcja 4.4.2).
- Zachęca się także kraje do tego, aby osobno zbierały dane dotyczące wpływów i wydatków zagranicznych jednostek zależnych w sektorze usługowym (podział według sektora).

*Uwaga:* w przeciwieństwie do zasad przyjętych w przypadku przepływów finansowych ujętych w bilansie płatniczym, które dotyczą bezpośrednich beneficjentów tych transakcji, w kontekście specjalistycznych badań nad BPT zaleca się poszukiwanie w miarę możliwości beneficjenta ostatecznego.

514. Dane na temat BPT mogą również być z dwóch powodów niedoszacowane.

515. Po pierwsze, wówczas, kiedy ma miejsce transfer, który nie pociąga za sobą żadnych płatności. Dzieje się tak w przypadku niektórych transferów technologii od firm międzynarodowych do ich spółek zależnych – zwłaszcza, kiedy te ostatnie są otwierane, ale także po rozpoczęciu przez nich produkcji. Zyski przekazywane spółce macierzystej mogą przynajmniej w części odpowiadać opłatom spółek zależnych za wykorzystanie technologii. I na odwrót, spółka macierzysta może czerpać zyski z technologii rozwijanej przez swoją spółkę zależną. Płatność za nabycie tych aktywów technologicznych może stanowić część funduszy przeznaczonych na nabycie tej spółki zależnej.

516. Drugą przyczyną, dla której transfery technologiczne mogą być niedoszacowane, zachodzi wówczas, kiedy płatność jest dokonywana za pośrednictwem innych kanałów niż wydatki na technologie. Chodzi tu zwłaszcza o płatności w formie zysków, dywidend lub naliczania zbyt wysokich cen za dobra kapitałowe dostarczane przez firmę, która wykonała transfer. Kontrakty mogą w istocie obejmować ukryte płatności za pośrednictwem wymuszonego zakupu urządzeń i sprzętu bądź produktów potrzebnych do uruchomienia jednostki produkcyjnej.

517. Trudności związane z określaniem kosztów transferów łączą się z zagadnieniami „ustalania ceny transferów” z uwagi na znaczną ilość transferów „wewnątrzfirmowych” (*intra-firm*), to jest, transferów między spółkami macierzystymi a ich spółkami zależnymi.

518. Ponieważ elementy wchodzące w skład kosztów transakcyjnych nie mają swojej ceny ukształtowanej na rynku globalnym, co dotyczy w szczególności cen pomocy technicznej, kontroli jakości oraz pewnych badań, spółka macierzysta może ustalić koszt tych elementów w powiązaniu ze strategią globalną, uwzględniającą system podatkowy kraju-gospodarza (patrz także rozdział 5).

519. Zyski wypłacane przez spółki zależne reprezentują koszty transferów i ryzyka inwestycyjnego i zawierają także tantiemy, dywidendy, koszt usługi oraz opłatę za zarządzanie. Większość tych transakcji ma charakter poufny i tajny, co utrudnia wszelkie próby ich szacowania. Główne zakłócenia międzynarodowej porównywalności podsumowano w ramce 4.8.

#### 4.5. Handel produktami zaawansowanej technologii

520. Pojęciem uzupełniającym dla pojęcia bilansu płatniczego w dziedzinie technologii, reprezentowanego przez transfery patentów, licencji, know-how, wsparcia technicznego oraz świadczenie usług B&R, jest międzynarodowa reklasyfikacja sprzedawanych produktów według stopnia technologicznego zaawansowania, który stanowi główny kanał dyfuzji technologii zawartej w dobrach i usługach.

##### Ramka 4.8. Główne zakłócenia międzynarodowej porównywalności danych na temat bilansu płatniczego w dziedzinie technologii

- Współistnienie szeregu niespójnych krajowych źródeł danych.
- Niewłaściwe próbki do badań nad BPT (np. próbki do badań nad działalnością B&R)
- Różnice w definiowaniu czterech głównych kategorii operacji w zakresie BPT.
- Brak niektórych komponentów w wydatkach i wpływach ogółem.
- Niektóre elementy zawierają transakcje obejmujące własność przemysłową bez znaczącej zawartości technologicznej.
- Tantiemy oraz wpływy i wydatki związane z technologią mogą odnosić się do umów obejmujących różne okresy.
- Dane na temat BPT mogą być niedoszacowane, kiedy:
  - a) Nie pociągają za sobą żadnych płatności (lub transakcji pieniężnych),
  - b) Zyski zagranicznych jednostek zależnych przekazywane do spółek macierzystych zawierają także transakcje BPT.
  - c) Spółki macierzyste nabywają aktywa technologiczne przy nabywaniu spółek zależnych i te zasoby nie są zawarte w transakcjach BPT.
  - d) Ceny sprzedaży technologii są niezwykle niskie z przyczyn fiskalnych.
- Niektóre transakcje mogą być poufne i tajne.
- Z powodu korzystnych przepisów spółki lub niskich podatków, pewne transakcje BPT przepływają



#### Ramka 4.8. Główne zakłócenia międzynarodowej porównywalności danych na temat bilansu płatniczego w dziedzinie technologii

przez holdingi finansowe, ale z przeznaczeniem do innego kraju.

521. Rządy oraz przedsiębiorcy przyglądają się zaawansowanej technologii z rosnącym zainteresowaniem z uwagi na korzyści, jakie spodziewają się dzięki niej czerpać: tworzenie miejsc pracy wymagających wysokich kwalifikacji, wysokie pensje, ciągły rozwój umiejętności, gwałtowny wzrost handlu i produktywności, wysokie zyski, rozległa działalność B&R, pozytywne skutki zewnętrzne działalności B&R i innowacji, zwiększona konkurencyjność. Te wszystkie korzystne skutki sprzyjają tworzeniu kręgów pozwalających na zrównoważony rozwój i przyczyniają się do promowania pełnego zatrudnienia oraz wyższych standardów życiowych.

522. To zagadnienie mogłoby być poruszone w rozdziale 5, który omawia pewne aspekty globalizacji handlu. Ale uwzględnia się je tutaj dla podkreślenia tych aspektów, które wiążą się z międzynarodową dyfuzją technologii, nie zaś aspektów handlowych. Handel produktami zaawansowanej technologii może dotyczyć:

- Sektora produkcji przemysłowej,
- sektora usługowego,
- produktów wytworzonych,
- produktów usługowych.

523. Każda z tych czterech kategorii handlu wymaga identyfikacji handlu i produktów wysokiej technologii. Sekretariat OECD od 25 lat robi to dla produkcji przemysłowej, co zostało zaakceptowane przez kraje członkowskie. Z uwagi na problemy z dostępnością danych, identyfikację tę przeprowadzono wyłącznie dla sektora produkcji przemysłowej i produktów przemysłowych. Prace nad identyfikacją usługowych sektorów wysokiej technologii wciąż jeszcze trwają.

#### ***4.5.1. Definicja wysokiej technologii***

524. Zanim zdefiniuje się wysoką technologię, zasadna wydaje się próba zdefiniowania technologii jako takiej. Technologia oznacza „ogół wiedzy (fizycznej bądź menedżerskiej), która umożliwia wytwarzanie nowych produktów i procesów” (Mansfield), co pociąga za sobą ciągle dodawanie nowej wiedzy do wiedzy już istniejącej, a to może sprawiać, że istniejąca wiedza stanie się częściowo bądź w całości nieaktualna.

525. Na poziomie firmy, źródła wiedzy mogą mieć charakter wewnętrzny lub zewnętrzny. Pośród źródeł wewnętrznych można wyróżnić działalność B&R, która jest specyficzna dla danej firmy, wiedzę, jaką posiada personel tej firmy (zdobytą w przeszłości lub poprzez uczenie się w trakcie procesu innowacyjnego) oraz wiedzę zawartą w dobrach materialnych i niematerialnych (w sprzęcie, oprogramowaniu, itp.). Jeśli chodzi o źródła zewnętrzne, wymienić można: wiedzę zawartą w patentach, licencjach, *know-how* lub pomocy technicznej, zewnętrzne bazy danych (internet), publikowane wyniki badań podstawowych, publikowane lub kupowane wyniki badań stosowanych, wiedzę nabywaną w wyniku przejęć i połączeń bądź poprzez współpracę z innymi sektorami albo firmami.

526. Cała ta wiedza – której powyższa lista nie wyczerpuje – jest różnorodna, jej wspólnym mianownikiem jest koszt pieniężny jej wytworzenia lub nabycia. Pierwsza znacząca trudność wiąże się z niemożliwością oszacowania tego kosztu, zwłaszcza na poziomie międzynarodowym. Inne trudności dotyczą określenia struktury opóźnień oraz stopy dezaktualizacji (*obsolescence*) wiedzy. Przyjmijmy jednak, że mimo tych trudności możliwe jest zmierzenie w pewien sposób ogółu wiedzy w danym obszarze. Można wówczas zapytać: powyżej jakiego poziomu wiedzę można uznać za wysoką technikę? Odpowiedź na to pytanie może mieć charakter tylko normatywny i wymaga wyboru spośród różnych poziomów odniesienia: technologii, sektora przemysłowego, firmy i produktu.

527. Niezależnie od poziomu odniesienia, prace prowadzone w OECD na początku lat 1980. pokazały, że istnieje zgodność co do dwóch zasadniczych własności wysokiej technologii: a) po pierwsze, oprócz tego, że jest to najbardziej zaawansowana wiedza, to jeszcze *rozвивa się ona znacznie szybciej niż wiedza pozostała*; b) po wtóre, *stopień jej złożoności wymaga intensywnych i nieustannych prac badawczych oraz solidnego podłoża technologicznego*.

#### **4.5.2. Zagadnienia pomiaru**

528. W przypadku wysokiej technologii powstają dwie kwestie: rozróżnienia między *sektorami* i *produktami* wysokiej technologii oraz między sektorami *produkcji* wysokiej technologii a sektorami *wykorzystania* bądź *montażu* (*assembly*).

529. Aby wykonać te rozróżnienia, zdecydowano, biorąc pod uwagę zarysowane wyżej kryteria, że:

- Wykorzystane zostanie jedynie kryterium intensywności prac B&R, albowiem w przypadku wielu krajów jest to jedyne kryterium, które daje się ująć ilościowo.

- Nie jest możliwy pomiar *kapitału B&R spółek (capital stocks of B&R)*, mierzone więc będą przepływy.
- Poziomymi odniesienia są produkty i sektory przemysłowe. Każdy z tych poziomów ma swoje zalety i wady, ale jeżeli chodzi o handel wysoką technologią, rozwiązaniem preferowanym jest podejście „oparte na produkcji”.
- W podejściu opartym na produkcji, nacisk kładzie się na *stronę podażową* (produkcję technologii), natomiast podejście oparte na sektorze przemysłowym łączy *podaż i popyt* (produkcję i wykorzystanie technologii).

### **4.5.3. Identyfikacja sektorów i produktów wysokiej technologii**

#### **4.5.3.1. Podejście oparte na sektorze**

530. Zbudowanie pełnej klasyfikacji działów gospodarki według intensywności wykorzystania technologii rodzi szereg trudności. Pierwsza z nich wiąże się z identyfikacją technologicznej zawartości działu gospodarki. Druga dotyczy pojęć fundamentalnych. Co to jest sektor wysokiej technologii: taki, który wytwarza technologię, czy taki, który technologię intensywnie wykorzystuje? Trzeci problem polega na tym, że wybór punktów granicznych między klasami technologii zawsze jest w pewnym stopniu arbitralny.

531. Sekretariat OECD wypróbowywał różne kryteria (patrz wyżej) identyfikacji zawartości technologicznej danego działu gospodarki, ale w ich kwantyfikacji przeszkadzał przede wszystkim brak danych. W efekcie, jedynym kryterium została intensywność prac B&R.<sup>2</sup>

532. Przewyciężenie drugiej trudności wymagało porównania pośredniej i bezpośredniej intensywności prac B&R. Wykorzystano dwa wskaźniki intensywności bezpośredniej oraz jeden wskaźnik intensywności prac B&R ogółem (sumy intensywności pośredniej i bezpośredniej). Owe dwa wskaźniki intensywności bezpośredniej skonstruowano dla każdego z 21 sektorów produkcji przemysłowej w 10 krajach OECD,<sup>3</sup> a listę dla całego obszaru OECD uzyskano do zważenia każdego sektora wielkością jego udziału w produkcji bądź wartości dodanej wszystkich dziesięciu krajów, wykorzystując parytet siły nabywczej PKB jako stopę wymiany. Jeżeli chodzi o wskaźniki łącznej intensywności, intensywność bezpośrednią obliczono w taki sam sposób. W przypadku intensywności pośredniej, konieczne było uwzględnienie technologii (nakładów na działalność B&R) zawartej w dobrach pośrednich i kapitałowych, kupionych na rynku krajowym bądź importowanych. Technologia przenosi się z jednego działu gospodarki (i z jednego kraju) do innego, kiedy dział prowadzący prace B&R sprzedaje swoje produkty, będące wynikiem tych prac, innym działom, które wykorzystują je w charak-

terze wkładu produkcyjnego. Do obliczenia intensywności pośredniej wykorzystano współczynniki technologiczne działów produkcyjnych otrzymane z macierzy przepływów międzygałęziowych (*input-output matrices*). Zakładając, że przy nakładach danego rodzaju i dla wszystkich rodzajów produktów proporcja nakładów na działalność B&R zawartą w produktach pozostaje stała, współczynniki przepływów międzygałęziowych pomnożono przez wskaźniki bezpośredniej intensywności działalności B&R.

533. Uwzględnienie w obliczeniach intensywności pośredniej nie wpływa na klasyfikację działu gospodarki w żadnej z tych grup, ale może zmienić jego pozycję (*ranking*). Zwraca to uwagę na fakt, iż działy gospodarki, które przeznaczają znaczną część swoich obrotów bądź produkcji na działalność B&R, wykorzystują również najbardziej zaawansowany sprzęt i produkty bezpośrednio. W takich działach gospodarki zachodzi silny związek (*ranking*) między intensywnością bezpośrednią (wytwarzaniem technologii) a intensywnością pośrednią (wykorzystaniem technologii).

534. Rozróżnienie grup średnio-wysokiej (*medium-high*) i średnio-niskiej (*medium-low*) technologii jest bardziej jednoznaczne wówczas, kiedy intensywność działalności B&R oblicza się w terminach produkcji, a nie wartości dodanej. Ale w obu przypadkach punkty graniczne zapewniają stabilność w czasie i stabilność mediany w perspektywie międzynarodowej, to jest, mediana intensywności w działach zaliczonych do wyższej kategorii jest wyższa niż w działach zaliczonych do niższej kategorii.

535. Proponowana lista (patrz Aneks 4.1, tablica 1) została niedawno uaktualniona, tak, aby uwzględnić najnowsze dane, ale i tak ma ona charakter tymczasowy w tym znaczeniu, że dotyczy bezpośredniej intensywności prac B&R. Obliczenie intensywności dla ostatniego okresu nie było możliwe, ponieważ nie można było uaktualnić bazy danych przepływów międzygałęziowych potrzebnych do tych obliczeń.

#### 4.5.3.2. *Podejście oparte na produkcji*

536. Podejście oparte na produkcji stanowi uzupełnienie podejścia opartego na sektorze i daje możliwość daleko dokładniejszej analizy handlu i konkurencyjności.

537. Od podejścia opartego na sektorze różni się pod co najmniej trzema względami.

538. O ile poszczególne działy gospodarki może w jednym kraju bardzo intensywnie wykorzystywać technologię, w innym natomiast kraju tylko w niewielkim stopniu, trudno sobie wyobrazić, że ten sam produkt zostanie zaklasyfikowany jako produkt wysokiej technologii w jednym kraju, a w innym jako produkt średniej bądź niskiej technologii.<sup>4</sup> W konsekwencji,

istnienie list krajowych obok listy dla OECD można uzasadnić jedynie wówczas, kiedy lista produktów wysokiej techniki na poziomie krajowych jest zdezagregowana w znacznie większym stopniu.

539. Po wtóre, podejście oparte na produkcji uwzględnia pewne produkty, których nie ma na liście sektorowej, ponieważ są one wytwarzane w sektorach średniej techniki. Umożliwia ono także obliczenie rzeczywistej proporcji wysokiej techniki w danym sektorze w tym znaczeniu, że podejście oparte na produkcji wyklucza wszystkie te produkty, które nie są produktami wysokiej technologii, nawet jeśli wytwarza się je w sektorze wysokiej technologii.

540. Trzecim aspektem podejścia opartego na produkcji jest to, że koncentruje się wyłącznie na produktach zaliczonych do kategorii wysokiej technologii. W chwili obecnej nie identyfikuje się produktów technologii średnio-wysokiej, średnio-niskiej i niskiej, przynajmniej na wybranym poziomie agregacji.

541. Wstępna lista została przygotowana przez Sekretariat OECD we współpracy z niemieckim Instytutem Fraunhofera, w oparciu o trzycyfrową klasyfikację SITC, rewizja 3. Był to wynik obliczeń dotyczących intensywności działalności B&R według grup produktów (nakłady na działalność B&R/sprzedaż ogółem) obejmujących sześć krajów (USA, Japonię, Niemcy, Włochy, Szwecję i Niderlandy).

542. Inaczej niż w podejściu sektorowym, w podejściu opartym na produkcji liczba krajów objętych analizą nie jest tak bardzo istotna, ponieważ względy krajowe nie mają wpływu na to, czy dany produkt zostanie zaliczony do produktów wysokiej technologii, czy nie. W rezultacie, przy danym poziomie agregacji listę produktów wysokiej technologii można sporządzić w oparciu o mniejszą liczbę krajów.

543. Lista zaproponowana przez Sekretariat OECD w roku 1994 stanowiła pierwszy, ważny krok w tym względzie i posłużyła za podstawę dla późniejszych prac, których uwieńczeniem jest lista zamieszczona w Aneksie 4.1, tablica 2. Te późniejsze prace zostały wymuszone przez trzy problemy, jakie podniosła lista z roku 1994.

544. Po pierwsze, poziom agregacji w dalszym ciągu był dość ograniczony, choć stanowił znaczny krok naprzód w stosunku do podejścia sektorowego. Być może największa niedoskonałość wiązała się z opisem cztero- i pięciocyfrowych kategorii produktów na podstawie wcześniejszych grup produktów. Co dość oczywiste, wielu produktów na tym poziomie agregacji nie da się w sposób zasadny uznać za produkty wysokiej technologii i należało je w późniejszych pracach wykluczyć. W tych przypadkach, w których wątpliwości pozostały, skonsultowano się z ekspertami w zakresie rozważanych produktów.

545. Po wtóre, przemysł samochodowy jako całość został zaliczony do kategorii wysokiej technologii. Natomiast w podejściu sektorowym uważa się go za sektor średniej technologii i dość trudno byłoby utrzymać odmienne całościowe potraktowanie pojazdów silnikowych w ramach podejścia sektorowego i w ramach podejścia opartego na produkcji. Co więcej, znaczący wkład pojazdów silnikowych do handlu międzynarodowego radykalnie zmieniłby profil kraju. Zdecydowano więc, że lepiej wykluczyć pojazdy silnikowe z listy produktów wysokiej technologii.

546. Po trzecie, mimo obliczeń, zawartość technologiczna niektórych produktów wytwarzanych w sektorach średniej i niskiej technologii, nawet na bardziej zdezagregowanych poziomach, nie została potwierdzona opiniami ekspertów. Z tego też powodu uznano, że lepiej będzie usunąć te produkty z listy produktów wysokiej technologii.

547. W rezultacie, lista przedstawiona w Aneksie 4.1, tablica 2, jest względnie spójna z listami sektorowymi, o ile produkty zaklasyfikowano zgodnie z sektorami, do których należą.<sup>5</sup> Jest ona bardziej restrykcyjna niż poprzednia lista produktów i znacznie bardziej restrykcyjna niż listy sektorowe. Z drugiej strony, zawiera pewne produkty wytwarzane przez sektory średnio-wysokiej technologii.

548. W ten sposób stworzono nowy bank danych produktów dla handlu zagranicznego, posługując się listą zamieszczoną w Aneksie 4.1, tablica 2. Po raz pierwszy, bank tego rodzaju zawiera jednostkowe wartości poszczególnych produktów (wartość/ilość) dla eksportu i importu ogółem, a także handlu dwustronnego. Dalsze prace dostarczą oszacowań klas produktów (*product ranges*), na podstawie wartości jednostkowych. Jednocześnie, aby uwzględnić jakościowe aspekty handlu zagranicznego, konieczna będzie gruntowna analiza konkurencyjności każdego kraju dla każdego z produktów. To powinno umożliwić zbudowanie indywidualnych lit krajowych odzwierciedlających zasięg każdego z produktów.

#### **4.5.4. Główne ograniczenia zaproponowanej listy**

549. Bez wchodzenia po raz kolejny w teoretyczną i pojęciową dyskusję zagadnienia pomiaru technologii w ogólności, a w szczególności technologii wysokiej, warto wspomnieć o kilku ograniczeniach związanych bezpośrednio z konstrukcją zaproponowanych list.

550. Pierwsze z nich dotyczy zastosowanych kryteriów. Uwzględniono jedynie bezpośrednią i pośrednią intensywność działalności B&R. Badania stanowią niezwykle ważną, lecz nie jedyną charakterystykę wysokiej technologii. Jak widzieliśmy, inne czynniki również mogą odgrywać znaczącą rolę (np. personel naukowy i techniczny, technologia zawarta w paten-

tach, licencjach, *know-how*, strategicznej współpracy spółek w dziedzinie technologii, gwałtowna dezaktualizacja dostępnej wiedzy, szybka wymiana sprzętu, itp.).

551. Pomiar intensywności działalności B&R ma także dwa inne braki. Jest on obciążony w kierunku przeciwnym do (*biased against*) sektorów i okresów, w których obroty lub produkcja rosną szybciej niż nakłady na działalność B&R z powodu silnego wzrostu popytu albo wyjątkowo żywotnego marketingu. Ta trudność, wpływająca głównie na wyniki dla danych krajów w danych latach, bierze się stąd, że obliczenia opierają się na danych o przepływach, a nie kapitale spółek. Wobec braku danych o kapitale, trudność tę w znacznej mierze przezwyciężono wykorzystując średnią w OECD dla każdego kraju i sektora.

552. Intensywność działalności B&R może być zniekształcona, bardziej w przypadku podejścia opartego na sektorze, również dlatego, że wszelka działalność badawcza w każdym sektorze jest przyporządkowywana do głównej działalności przedsiębiorstw, z których składa się ten sektor. I tak, znaczna część prac B&R w przemyśle lotniczym i kosmonautycznym dotyczy elektroniki, co zresztą jest prawdą również w odniesieniu do innych sektorów. W konsekwencji, działalność B&R przemysłu lotniczego i kosmonautycznego będzie przeszacowana, a przemysłu elektronicznego niedoszacowana.

553. Kolejnym ograniczeniem, które stosuje się głównie do podejścia sektorowego, jest brak wystarczająco zdezagregowanych danych. Przy klasyfikowaniu sektorów w terminach intensywności technologii nie jest możliwe uzyskanie zasadniczo odmiennych grup sektorów, nawet przy wykorzystaniu dodatkowych kryteriów.

554. Podstawowym ograniczeniem związanym z brakiem szczegółowych danych jest to, że wiele produktów wytwarzanych w sektorach wysokiej technologii to produkty średniej czy wręcz niskiej technologii, zaś wiele produktów wytwarzanych przez sektory średniej i niskiej technologii to produkty wysokiej technologii.

555. Podejście oparte na produkcie opracowano w zasadzie po to, aby przezwyciężyć tę trudność. Ale to podejście samo ma trzy inne słabości. Po pierwsze, produkty wysokiej technologii nie dają się wybrać wyłącznie za pomocą metod ilościowych, chyba, że przyjmuje się stosunkowo wysoki stopień agregacji. Zasięgnięcie opinii ekspertów sprzyja uzyskaniu list niezwykle szczegółowych, ale całe przedsięwzięcie jest bardzo kłopotliwe, a ich wyniki niełatwo jest odtworzyć w całości w innych panelach eksperckich.

556. Kolejne ograniczenie wiąże się z tym, że te dane nie są porównywalne z innymi danymi przemysłowymi. Z wyjątkiem nowej klasyfikacji PRODCOM dla danych na temat produkcji globalnej, pozostałe dane przemysłowe, w szczególności, dane o zatrudnieniu, wartości

dotychczas, nakładów brutto na środki trwałe są dostępne jedynie na poziomie sektora, a nie według produktu.

#### **4.5.5. Sektory oparte na wiedzy**

557. Kolejnym ważnym pojęciem jest gospodarka oparta na wiedzy (*knowledge economy*) lub działy gospodarki intensywnie wykorzystujące wiedzę (*knowledge-intensive industries*). Jest to pojęcie szersze niż pojęcie wysokiej technologii. Jeżeli chodzi o wysoką technologię, istotne jest wytwarzanie i wykorzystanie zaawansowanych technologii, lecz w przypadku działów gospodarki opartych na wiedzy najważniejszą sprawą jest wykorzystanie tych technologii, a zatem – posiadanie umiejętności potrzebnych do posługiwania się nimi.

558. Zauważono wcześniej, że sektor wysokiej technologii z zasady jest użytkownikiem zaawansowanej technologii, nie tylko jej wytwórcą, z czego wynika, że każdy sektor wysokiej technologii powinien również być sektorem intensywnie wykorzystującym wiedzę (np. przemysł lotniczy i kosmonautyczny). Z drugiej strony, nie wszystkie sektory oparte na wiedzy zaliczają się do kategorii wysokiej technologii. Na przykład, sektor przetwórstwa ropy jest bardzo kapitałochłonny i korzysta z wyrafinowanych technologii oraz znacznej liczby wysoko kwalifikowanej kadry (inżynierów) i dlatego jest to sektor intensywnie wykorzystujący wiedzę. Ale w porównaniu z innymi działami gospodarki wytwarza mniej nowych technologii i intensywność działalności B&R w tym sektorze nie jest wysoka, w efekcie jest on więc zaliczany do kategorii sektorów średniej bądź niskiej technologii.

559. Pojęcie działu gospodarki opartego na wiedzy jest właściwsze w przypadku usług, które w całości są użytkownikami technologii, choć w coraz większym stopniu stają się także ich producentami. Wstępne prace Sekretariatu OECD (patrz *Tablica wyników nauki, techniki i przemysłu OECD: Ku gospodarce opartej na wiedzy*, 2003) pokazuje, że usługi oparte na wiedzy obejmują: pocztę i telekomunikację (dział 64 klasyfikacji ISIC, rewizja 3), pośrednictwo finansowe i działalność ubezpieczeniową (działy 65-67) oraz usługi komercyjne, z wyłączeniem nieruchomości (działy 71-74).

#### **Przypisy**

1. Patrz: rozdział 3.
2. Wykorzystane dane dotyczące działalności B&R pochodzą z Analitycznej Bazy Danych Działalności B&R Przedsiębiorstw (*Analytical Business Enterprise Research and Development; ANBERD*) OECD. Jest to szacunkowa baza danych skonstruowana w celu stworzenia spójnego zbioru danych, który przezwycięży problemy porównywalności międzynarodowej i braku ciągłości w czasie związane z oficjal-



nymi danymi na temat B&R przedsiębiorstw, dostarczonymi do OECD przez kraje członkowskie. Baza danych ANBERD zawiera nakłady na działalność B&R w okresie od roku 1973 do 1995, według działu gospodarki, dla 15 krajów członkowskich OECD.

3. Sektory, dla których dostępne były kompletne dane oraz kraje, dla których istniały zharmonizowane macierze przepływów międzygałęziowych: USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy, Kanada, Australia, Holandia i Dania.
4. Należy jednak przyznać, że nawet na poziomie produktu te klasyfikacje nie wystarczają do tego, aby produkty, które mają tę samą nazwę, ale należą do bardzo różnych zakresów, zostały umieszczone w oddzielnych kategoriach.
5. W tym celu wykorzystaliśmy zgodność między klasyfikacją SITC, rewizja 3 (klasyfikacją produktów) a klasyfikacją ISIC, rewizja 2 (klasyfikacją sektorów).

## ANEKS 4.A1

### *Klasyfikacja według technologicznej intensywności*

Tabela 4.A1.1. **Działy produkcji przemysłowej według globalnej intensywności technologicznej (ISIC, rewizja 3)**

Lista uaktualniona w 2001

	ISIC, rewizja 3
<b>Wysoka technologia</b>	
1. Przemysł lotniczy i kosmonautyczny	353
2. Przemysł farmaceutyczny	2423
3. Komputery, wyposażenie biurowe	30
4. Elektronika- komunikacja	32
5. Urządzenia precyzyjne	33
<b>Średnio-wysoka technologia</b>	
6. Maszyny elektryczne	31
7. Pojazdy silnikowe	34
8. Artykuły chemiczne (z wyłączeniem farmaceutycznych)	24 – 2423
9. Pozostały sprzęt transportowy	352+359
10. Maszyny i urządzenia	29
<b>Średnio-niska technologia</b>	
11. Przetwórstwo ropy naftowej	23
12. Artykuły gumowe i plastikowe	25
13. Nietalowe produkty mineralne	26
14. Budownictwo statków	351
15. Metale podstawowe	27
16. Gotowe produkty metalowe (z wyłączeniem maszyn i urządzeń)	28
<b>Niska technologia</b>	
17. Pozostałe działy produkcji przemysłowej	36-37
18. Artykuły drewniane i meble	20
19. Papier i poligrafia	21-22
20. Tekstylna, ubrania, skóra	17-19

**Tablica 4.A1.2. Lista produktów wysokiej technologii – klasyfikacja SITC, rewizja 3  
(lata 1988 - 1995)**

1. Przemysł lotniczy i kosmonautyczny	[7921 + 7922 + 7923 + 7924 + 7925 + 79293 + (714-71489-71499) + 87411]
2. Komputery – urządzenia biurowe	[75113+75131 + 75132 + 75134 + (752-7529) + 75997]
3. Artykuły elektroniczne – telekomunikacja	[76381 + 76383 + (764-76493-76499) + 7722 + 77261 + 77318 + 77625 + 7763 + 7764 + 7768 + 89879]
4. Artykuły farmaceutyczne	[5413 + 5415 + 5416 + 5421 + 5422]
5. Instrumenty naukowe	[774 + 8711 + 8713 + 8714 + 8719 + 87211 + (874-87411-8742) + 88111 + 88121+ 88411 + 88419 + 89961 + 89963 + + 89967]
6. Maszyny elektryczne	[77862 + 77863 + 77864 + 77865 + 7787 + 77844]
7. Artykuły chemiczne	[52222 + 52223 + 52229 + 52269 + 525 + 57433 + 591]
8. Maszyny nieelektryczne	[71489 + 71499 + 71871 + 71877 + 72847 + 7311 + 73131 + 73135 + 73144 + 73151 + 73153 + 73161 + 73165 + 73312 + 73314 + 73316 + 73733 + 73735]
9. Uzbrojenie	[891 - ]

## Aspekty globalizacji handlu

### 5.1. Wprowadzenie

561. Międzynarodowy handel dobrami i usługami stanowi główny komponent procesu globalizacji. Kraje członkowskie OECD włożyły sporo wysiłku w zmniejszenie przeszkód dla handlu i większe otwarcie swoich gospodarek na zagraniczną konkurencję, co przyczyniło się do międzynarodowej integracji ich gospodarek. Potwierdzeniem ich sukcesu na tym polu jest okoliczność, że rozmiary światowego handlu towarami pod koniec lat 1990. były szesnaście razy większe niż w latach 1950. W tym samym okresie potrojiło się jego znaczenie w światowym PKB.

562. Pierwsza część niniejszego rozdziału przedstawia szereg wskaźników związanych z handlem, które należy rozwinąć, a w szczególności wskaźniki referencyjne zaproponowane w rozdziale 1. Te wskaźniki odzwierciedlają: i) znaczenie handlu w gospodarkach narodowych oraz ii) rolę, jaką w tym handlu odgrywają przedsiębiorstwa międzynarodowe.

563. W drugiej części tego rozdziału dyskutuje się rozmaite problemy metodologiczne i pojęciowe związane z rozwijaniem tych wskaźników oraz, tak jak w poprzednich rozdziałach, proponuje zalecenia dla władz krajowych dotyczące definiowania i zbierania podstawowych danych. Główne aspekty handlu podnoszone w tej części obejmują handel wewnątrzfirmowy (*intra-firm trade*), handel produktami pośrednimi, handel wewnątrz- i ponadregionalny, a także handel w obrębie działu gospodarki.

564. Trzecia część tego rozdziału stanowi spojrzenie na szereg wskaźników eksperymentalnych, na przykład, bilans handlowy oparty na własności kapitału oraz międzynarodowe podwykonawstwo.

### 5.2. Proponowane wskaźniki

#### 5.2.1. Wybór wskaźników

565. W ramce 5.1 zamieszczono zbiór podstawowych wskaźników referencyjnych, szerszy zbiór wskaźników uzupełniających oraz kilka wskaźników eksperymentalnych mających na celu pomiar zagadnień znajdujących się w polu zainteresowań analityków oraz decydentów, które wiążą się z następującymi pytaniami:

- Jak bardzo zintegrowana, czy też globalna, jest krajowa gospodarka z punktu widzenia handlu?
- Jaka część krajowego popytu zaspokaja import?
- Jaki jest wpływ eksportu na krajową wartość dodaną?
- W jakim stopniu krajowi producenci są uzależnieni od rynków zagranicznych i importowanych czynników produkcji?
- Jaka jest rola i znaczenie przedsiębiorstw międzynarodowych w handlu?
- Czy przedsiębiorstwa międzynarodowe zawierają więcej transakcji handlowych ze swoimi spółkami zależnymi niż ze spółkami niestowarzyszonymi?
- Jakie jest znaczenie zagranicznych spółek zależnych w dostarczaniu dóbr i usług na rynki międzynarodowe?
- Czy bilans handlowy oparty na własności lub kontroli daje inny obraz niż konwencjonalne metody pomiaru?

### **5.2.2. Wskaźniki referencyjne**

566. W rozdziale 1 dotyczącym handlu proponuje się osiem wskaźników referencyjnych. Pierwsze cztery mierzą zakres globalizacji handlu w kraju kompilującym dane, natomiast pozostałe cztery odnoszą się do znaczenia zagranicznych jednostek zależnych w handlu kraju kompilującego dane. Te wskaźniki są zamieszczone w ramce 5.1. Ramka ta zawiera również wskaźniki uzupełniające i eksperymentalne proponowane w niniejszym *Podręczniku*. Analityczna treść tych wskaźników oraz pewne problemy, jakie rodzi ich stosowanie i interpretacja, są omawiane w częściach drugiej i trzeciej tego rozdziału.

567. Proponowane tu wskaźniki nie są pomyślane jako wskaźniki otwartości rynkowej w znaczeniu rynków potencjalnie konkurencyjnych (*contestable*) z punktu widzenia dostawców zagranicznych. Choć odzwierciedlają one istnienie bądź zmiany taryfowej i pozataryfowej ochrony granic i inne rodzaje rozwiązań instytucjonalnych, które ograniczają efektywną kontestowalność, odzwierciedlają także czynniki, które nie wiążą się z polityką handlową, na przykład, wielkość kraju, izolację geograficzną od partnerów handlowych oraz koszty transportu. Ponadto, te wskaźniki odzwierciedlają również zmiany makroekonomiczne, na przykład, fluktuacje popytu zagregowanego i stóp wymiany.

### 5.2.2.1. *Zakres globalizacji handlu w kraju kompilującym dane*

#### *Udział eksportu ogółem w PKB*

568. Jest to prawdopodobnie najczęściej stosowany wskaźnik integracji handlowej, ponieważ stanowi miarę stopnia zależności krajowych producentów od rynków zagranicznych i ich orientacji handlowej. Opiera się na dobrze ugruntowanych pojęciach, a stosowne dane są łatwo dostępne. Udział eksportu w PKB można analizować w terminach poziomu i w terminach wzrostu. Jak wskazywano w rozdziale 1, w przypadku pewnych krajów ten wskaźnik może nie wykazywać znaczącego wzrostu, jeśli w trakcie okresu odniesienia usługi, które nie są przedmiotem handlu międzynarodowego, a są uwzględniane w PKB rosną szybciej niż eksport. W terminach poziomu, wskaźnik ten może wskazywać na natężenie handlu danego kraju. Należy go jednak interpretować w świetle: *i)* bliskości geograficznej tego kraju do jego głównych partnerów handlowych; i stąd znaczenie kosztów, na przykład, kosztów transportu czy marketingu, dla przepływów handlowych; oraz *ii)* wielkości gospodarki. Z tego punktu widzenia, mniejsze gospodarki są niejednokrotnie zobligowane do tego, aby specjalizować się w pewnych rodzajach działalności, co może skutkować stosunkowo wysokim udziałem eksportu w PKB. Ponadto, niezależnie od specjalizacji, większe gospodarki wykazują na ogół niższe stosunki eksportu do PKB, ponieważ mniejsze jest względne znaczenie rynków zagranicznych dla popytu krajowego. Ale rysunki 5.1 i 5.2 pokazują, że korelacja ujemna między PKB a udziałem eksportu w PKB nie jest szczególnie silna, co sugeruje, że wpływ na ten współczynnik mają wpływ inne czynniki, zwłaszcza w przypadku małych krajów, w których występują znaczne rozbieżności międzynarodowe. Ten wskaźnik uwzględnia zarówno eksport krajowy, jak i reeksport, które stanowią odzwierciedlenie różnych dynamik globalizacji. W dalszej części tego rozdziału omawia się wskaźniki uzupełniające oparte na tych przepływach handlowych.

#### *Średnie eksportu i importu w PKB*

569. Drugi wskaźnik, który często wykorzystuje się do pomiaru integracji kraju z gospodarką światową jest waga handlu ogółem tego kraju w jego gospodarce, to jest, średnie importu i eksportu w PKB. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że tego wskaźnika nie należy interpretować jako miary otwartości na handel międzynarodowy, ponieważ dwa kraje mogą uzyskiwać jednakową wartość tego wskaźnika, a jednocześnie narzucać różne poziomy restrykcji oraz barier taryfowych i pozataryfowych.

### *Część krajowego popytu odbiorców zaspokajana przez import ogółem*

570. Trzeci sposób oceny integracji danego kraju z gospodarką światową jest pomiar części krajowego łącznego popytu końcowego (*final demand*) zaspokajanej przez import. Tak jak w przypadku stosunku eksportu ogółem do PKB, interpretacja tego wskaźnika wymaga ostrożności. Dla przykładu, niewielkie gospodarki albo gospodarki posiadające złoża mineralne mogą specjalizować się w ich produkcji, będą więc importować większe ilości dóbr, aby zaspokoić łączny krajowy popyt końcowy niż miałyby to miejsce w przypadku większych gospodarek. Inne czynniki również mogą wpływać na tę zależność, na przykład, względny rozmiar sektora usługowego.

#### **Ramka 5.1. Proponowane wskaźniki pomiaru stopnia globalizacji handlu**

##### **1. Wskaźniki referencyjne**

###### ***Zakres globalizacji handlu ogółem***

- Udział eksportu ogółem w PKB.
- Średnie importu i eksportu w PKB.
- Część krajowego popytu końcowego zaspokajana przez import ogółem.
- Część PKB związana z eksportem krajowym.

###### ***Zakres globalizacji handlu związany z zagranicznymi podmiotami zależnymi w kraju kompilującym dane (ogółem)***

- Udział zagranicznych podmiotów zależnych w eksporcie ogółem.
- Udział zagranicznych podmiotów zależnych w imporcie ogółem.
- Udział wewnątrzfirmowego eksportu dóbr przez firmy kontrolowane przez zagranicznych inwestorów w eksporcie dóbr ogółem.
- Udział wewnątrzfirmowego importu dóbr przez firmy kontrolowane przez zagranicznych inwestorów w imporcie dóbr ogółem.

##### **2. Wskaźniki uzupełniające**

###### ***Zakres globalizacji handlu w kraju kompilującym dane***

- Skłonność do eksportu według działu gospodarki.
- Penetracja importu dla zaspokojenia krajowego popytu końcowego.
- Penetracja importu dla zaspokojenia popytu pośredniego.
- Penetracja importu dla zaspokojenia popytu krajowego ogółem.
- Wskaźnik penetracji zagranicznej.

###### ***Zakres globalizacji handlu związany z spółkami macierzystymi w kraju kompilującym dane (ogółem dla wszystkich spółek macierzystych i dla spółek macierzystych kontrolowanych przez rezydentów)***

- Udział spółek macierzystych w eksporcie kraju kompilującego dane ogółem.
- Udział spółek macierzystych w imporcie kraju kompilującego dane ogółem.
- Udział wewnątrzfirmowego eksportu dóbr przez spółki macierzyste w eksporcie dóbr ogółem.

- Udział wewnątrzfirmowego importu dóbr przez spółki macierzyste w eksporcie dóbr ogółem.

***Zakres globalizacji handlu związany z MNE w kraju kompilującym dane (ogółem)***

- Udział MNE w eksporcie kraju kompilującego dane ogółem.
- Udział MNE w imporcie kraju kompilującego dane ogółem.
- Udział wewnątrzfirmowego eksportu dóbr przez MNE w eksporcie dóbr ogółem.
- Udział wewnątrzfirmowego importu dóbr przez MNE w imporcie dóbr ogółem.

***Zakres międzynarodowej integracji procesów produkcji i dystrybucji***

- Zawartość importu w produkcji kraju kompilującego dane.
- Zawartość importu w eksporcie kraju kompilującego dane.
- Udział reeksportu w PKB kraju kompilującego dane.
- Udział dóbr pośrednich w eksporcie towarowym kraju kompilującego dane.
- Udział dóbr pośrednich w imporcie towarowym kraju kompilującego dane.
- Udział wewnątrz- i ponadregionalnego eksportu i importu.

***Stopień geograficznego rozproszenia (globalizacji) handlu w kraju kompilującym dane***

- Indeks Herfindahla dla eksportu ogółem.
- Indeks Herfindahla dla importu ogółem.

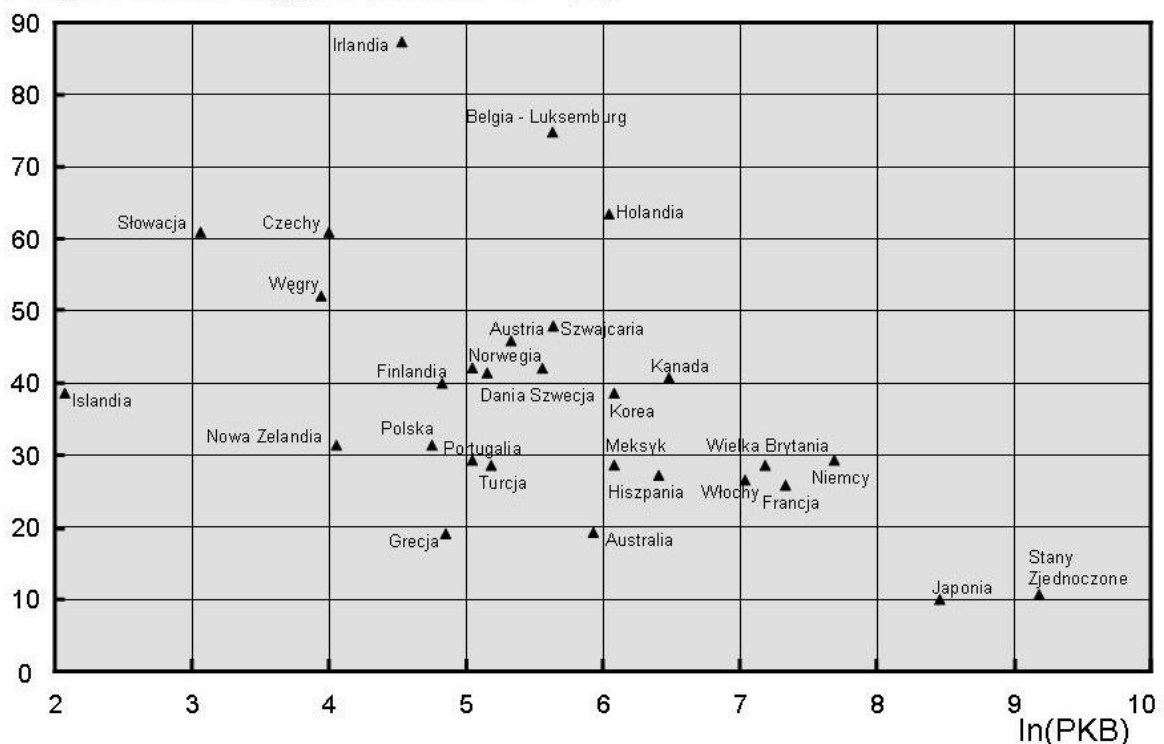
**3. Wskaźniki eksperymentalne**

- Bilans handlowy oparty na własności kapitału.
- Nowe formy stosunków handlowych.



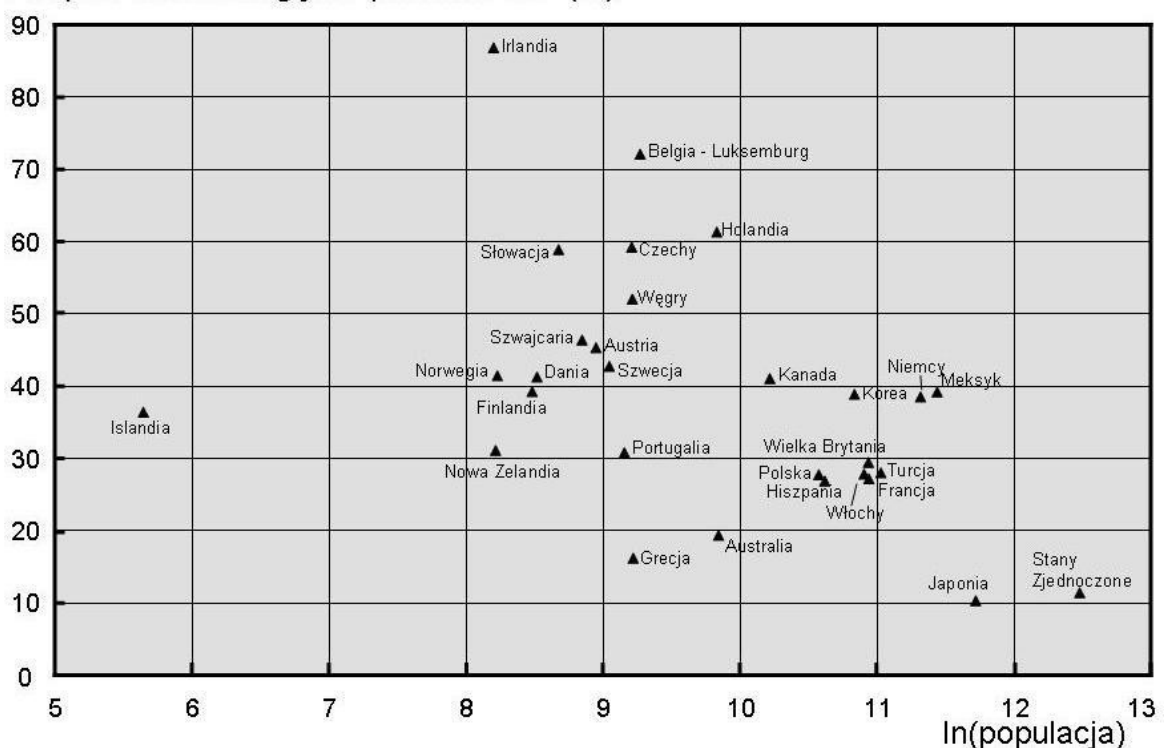
Rysunek 5. 1. Zależność między PKB a eksport/PKB

Eksport dóbr i usług jako procent PKB (%)



Rysunek 5. 2. Zależność między populacją a eksport/PKB

Eksport dóbr i usług jako procent PKB (%)



*Część PKB związana z eksportem krajowym*

571. Ten wskaźnik służy do pomiaru wkładu eksportu w PKB w rozumieniu przychodu, jaki eksport wnosi do gospodarki, a nie jego udziału w PKB ( $X/PKB$ ).

572. Jego zaletą jest to, że pokazuje, iż dwa różne kraje mogą mieć identyczne stopy eksportu ( $X/PKB$ ), ale część PKB bezpośrednio i pośrednio związana z eksportem w tych dwóch krajach może znacznie się różnić, co odzwierciedla różnice w zawartości importu w eksporcie tych krajów (to jest, importu wykorzystywanego w procesie produkcji przeznaczonej na eksport). Opracowanie tych wskaźników wymaga posłużenia się tablicami przepływów międzygałęziowych (opis sposobu, w jaki można obliczyć te wskaźniki: patrz sekcja 5.3.1).

#### *5.2.2.2. Zakres globalizacji handlu związany z zagranicznymi podmiotami zależnymi w kraju kompilującym dane*

573. Te wskaźniki zdają sprawę z roli zagranicznych jednostek zależnych w handlu kraju gospodarza. Korzystne byłoby opracowanie tych wskaźników również według działu gospodarki oraz kraju pochodzenia i przeznaczenia, ale wskaźniki referencyjne odnoszą się jedynie do wielkości ogółem.

#### *Udział zagranicznych podmiotów zależnych w eksporcie ogółem i imporcie ogółem*

574. Te dwa wskaźniki mierzą znaczenie zagranicznych podmiotów zależnych w imporcie i eksporcie ogółem w kraju kompilującym dane. W wielu krajach, skłonność zagranicznych podmiotów zależnych zarówno do eksportu (eksport/produkcja brutto), jak i do importu (import/produkcja brutto) przewyższa średnią krajową.

575. Jeśli chodzi o znaczenie zagranicznych podmiotów zależnych w imporcie ogółem kraju kompilującego dane, należy podkreślić, że wiele krajów sprzedaje swoje produkty za pośrednictwem swoich podmiotów zależnych za granicą z przyczyn związanych ze strategią handlową, co oznacza, że te jednostki te mają większą skłonność do importu. Ciekawe byłoby również przyjrzenie się wkładowi zagranicznych podmiotów zależnych do ogólnego bilansu handlowego kraju gospodarza.

#### *Udział wewnątrzfirmowego eksportu dóbr przez zagraniczne podmioty zależne w eksporcie dóbr ogółem i udział wewnątrzfirmowego importu dóbr przez zagraniczne podmioty zależne w imporcie dóbr ogółem*

576. Są to wskaźniki, które wykorzystuje się do pomiaru szczególnej kategorii handlu prowadzonego przez przedsiębiorstwa międzynarodowe – handlu pomiędzy spółką zależną a jej

spółką macierzystą oraz zagranicznymi spółkami zależnymi należącymi do tej samej grupy (handel wewnątrzfirmowy). Te wskaźniki opracowano wyłącznie dla dóbr ogółem i możliwe byłoby także skonstruowanie ich według działu gospodarki oraz kraju pochodzenia i przeznaczenia. Z drugiej jednak strony, opracowanie ich dla usług byłoby trudniejsze.

577. Ta kategoria handlu to podkategoria handlu zagranicznych podmiotów zależnych ogółem, ale jest szczególnie interesująca, albowiem ukazuje natężenie powiązań handlowych między jednostkami zależnymi a spółkami macierzystymi. Kiedy spółka zależna pełni funkcję handlową lub dystrybucyjną, eksport jej spółki macierzystej mógłby stanowić większą część tego handlu. Jeśli natomiast spółka ta jest producentem półproduktów (dóbr pośrednich), spółka macierzysta prawdopodobnie importuje je w znacznym zakresie w celu produkcji dóbr gotowych, być może w celu ich reeksportu do innych krajów. Metodologiczne i pojęciowe aspekty handlu wewnątrzfirmowego zostaną omówione w drugiej części niniejszego rozdziału.

### **5.2.3. Wskaźniki uzupełniające**

#### **5.2.3.1. Zakres globalizacji handlu w kraju kompilującym dane**

578. Te wskaźniki stanowią kolejne miary zakresu globalizacji handlu w kraju kompilującym dane. Są uzupełnieniem odpowiadających im wskaźników referencyjnych.

*Sklonność do eksportu według działu gospodarki: udział eksportu ( $X_{ij}$ ) i-tego kraju i j-tego działu gospodarki w produkcji brutto ( $P_{ij}$ ) tego kraju ( $X_{ij}/P_{ij}$ )*

579. Z punktu widzenia kraju kompilującego dane, jest to ważny współczynnik mierzący natężenie handlu w jednym z działów gospodarki, które określa się zazwyczaj skłonnością do eksportu. Aby go obliczyć, eksport i produkcję należy mierzyć przy wykorzystaniu tej samej klasyfikacji działalności, na przykład, ISIC, rewizja 3 lub NACE, rewizja 1, chyba, że dane na temat produkcji dostępne są w postaci pogrupowanej według produktów (SITC, rewizja 3, HS lub CPC). Trudność, o jakiej należy pamiętać przy porównaniach międzynarodowych, wiąże się ze znaczeniem dodatkowej działalności w obrębie sektorów. Istnieje kilka metod szacowania eksportu według działu gospodarki i każda z nich inaczej podchodzi do działalności dodatkowej:

- Jeśli ogół eksportu pewnego produktu jest przypisany do działu gospodarki, który specjalizuje się w jego produkcji, eksport związany z działalnością dodatkową działu gospodarki jest w całości przypisywany do pojedynczego sektora.
- Jeśli eksport pewnego produktu przypisuje się wszystkim działom gospodarki, które ten produkt wytwarzają, w proporcji do ich udziału w produkcji, dane na temat eksportu według działu gospodarki odzwierciedlają ich działalność podstawową i uzupełniającą.
- Jeżeli eksport według działu gospodarki szacuje się w oparciu o badania działów gospodarki, będą one odzwierciedlać podstawową i uzupełniającą działalność działów gospodarki. Lecz jeśli te badania dotyczą eksporterów, eksporter nie musi być producentem, a to utrudnia interpretację stosunku eksportu do produkcji. W takich badaniach, handel hurtowy jest wielkim eksporterem, choć nie produkuje żadnych dóbr albo tylko niewiele.

580. Ten *Podręcznik* zaleca, aby eksport według działu gospodarki szacować przy wykorzystaniu drugiego podejścia. Niestety, takie oszacowania nie są dostępne w wielu krajach. Nawet w przypadku tych krajów, które opracowują dane w ten sposób, trudno je interpretować, ponieważ waga głównej działalności działu gospodarki (stopień specjalizacji) może być bardzo różna w różnych krajach. Nie jest to jednak trudność specyficzna dla danych o handlu czy produkcji. Kolejny czynnik, jaki należy uwzględnić przy posługiwaniu się tym wskaźnikiem, jest integracja pionowa w obrębie grup sektorowych. Dla przykładu, w kraju (A) producent silników samochodowych uzyskuje znaczną ilość części od innych krajowych producentów części dla pojazdów silnikowych. Całość tej produkcji rejestruje się w tej samej dwucyfrowej kategorii 34 klasyfikacji ISIC, a zatem  $P_{ij}$  będzie odzwierciedlać rezultat wszystkich tych działań. Z kolei, producent pojazdów silnikowych w kraju (B) sam wytwarza wszystkie części, a więc  $P_{ij}$  przyjmie w tym wypadku mniejszą wartość, nawet jeśli producenci w kraju (A) i (B) wytwarzają tę samą ilość identycznych samochodów.

581. Lepszy wskaźnik uzyskanoby po usunięciu z mianownika  $P_{ij}$  wszelkich transakcji wewnętrzzgałęziowych pomiędzy sektorami krajowymi (patrz sekcja 5.4.3).

*Penetracja importu ( $P_M$ ) dla zaspokojenia krajowego popytu końcowego ( $DF$ ), popytu pośredniego ( $DI$ ) oraz popytu krajowego ogółem ( $DT$ ).*

582. Te wskaźniki uzupełniające stanowią warianty proponowanego wskaźnika referencyjnego (3) zamieszczonego w ramce 5.1 powyżej. Aby zrozumieć je właściwie, warto przypomnieć zasadę rachunkową tablic przepływów międzyzgałęziowych. Łączny popyt na dane dobro w danej gospodarce równy jest łącznej podaży tego dobra. Łączny popyt krajowy ( $DT$ )

stanowi sumę zużycia pośredniego (DI) oraz krajowego popytu końcowego (DF). Łączna podaż dla konsumentów krajowych jest sumą podaży krajowej (produkcja brutto pomniejszona o eksport) oraz podaży zewnętrznej (importu).

583. O ile popyt krajowy ogółem daje się rozbić na komponent odzwierciedlający zużycie pośrednie i komponent odzwierciedlający krajowy popyt końcowy, import może być przeznaczony dla każdego z tych dwóch komponentów. Wskaźnik referencyjny penetracji importu jest więc obciążony, ponieważ mianownik odnosi się wyłącznie do krajowego popytu końcowego, lecz licznik zawiera cały import, którego część jest wykorzystywano do produkcji dóbr przeznaczonych na eksport. Wskaźniki referencyjne penetracji wymienione poniżej usiłują przewyciężyć ten problem. Stosunek łącznego importu do łącznego popytu krajowego można zapisać w sposób następujący:

$$PM = M/DT = (MI + MF)/(DI + DF), \text{ gdzie:}$$

$PM$  = penetracja importu (skorygowana);

$M$  = import ogółem;

$DT$  = popyt krajowy ogółem;

$MI$  = import dla zużycia pośredniego;

$MF$  = import dla krajowego popytu końcowego;

$DI$  = popyt pośredni;

$DF$  = krajowy popyt końcowy.

584. W celu właściwego zrozumienia tego wskaźnika należy opracować dwa wskaźniki elementarne:

$$PMI = MI/DI \text{ oraz } PMF = MF/DF, \text{ gdzie}$$

$PMI$  = penetracja importu dla zużycia pośredniego; oraz

$PMF$  = penetracja importu dla krajowego popytu końcowego.

585. Pierwszy wskaźnik ( $PMI$ ) mierzy stopień międzynarodowej integracji procesu produkcyjnego, ale także stopień integracji pionowej w obrębie krajowego działu gospodarki. Lepszym wskaźnikiem byłaby miara  $DI$  netto po odjęciu krajowych transakcji w obrębie działu gospodarki. Należy zauważyć, że im bardziej szczegółowa jest klasyfikacja działów gospodarki, tym mniejsze obciążenie wynikające z braku poprawki na transakcje wewnątrzgałęziowe. Drugi wskaźnik ( $PMF$ ) mierzy część krajowego popytu końcowego, jaką zaspokajają dostawcy zagraniczni (import).

586. Wskaźnik globalny stanowi sumę ważoną tych dwóch komponentów:

$$PM = PMI \frac{DI}{DT} + PMF \frac{DF}{DT}.$$

587. Ta zależność pokazuje, że wskaźnik globalny penetracji importu dla danego kraju zależy od stopnia penetracji importu oraz wagi każdego rodzaju popytu. Ponadto, każdy komponent zależy od stopnia penetracji na poziomie działu gospodarki oraz wag tych działów. Różnice międzynarodowe odzwierciedlają więc różnice między współczynnikami penetracji specyficznymi dla działu gospodarki, a także różnice w strukturze przemysłowej. Miary penetracji importu na poziomie działu gospodarki byłyby przydatne w eliminacji tych dwóch efektów, lecz ich obliczenie wymaga przyjęcia szeregu założeń upraszczających. Niniejszy *Podręcznik* zachęca kraje członkowskie do tego, aby zastosowały zaproponowaną wyżej metodę dla prób oszacowania i analizy współczynników penetracji importu na poziomie działu gospodarki.

#### *Współczynnik penetracji zagranicznej*

588. Jeśli zagraniczne podmioty zależne są obecne w danym kraju, można je uznać za konkurencję dla firm kontrolowanych przez rezydentów tego kraju. Można zatem poszerzyć współczynnik penetracji importu, proponowany jako wskaźnik referencyjny. Można zdefiniować współczynnik penetracji zagranicznej  $P_R$ , który uwzględnia udział firm zagranicznych w produkcji lokalnej plus import ogółem.

$P_R = (S_F - X_F + M)/D_F$ , gdzie

$S_F$  = lokalna sprzedaż zagranicznych podmiotów zależnych,

$X_F$  = eksport zagranicznych podmiotów zależnych,

$M$  = import ogółem,

$D_F$  = krajowy popyt końcowy.

589. Jeśli dostępna jest informacja o imporcie zagranicznych podmiotów zależnych przeznaczonym na ich własne cele produkcyjne ( $M_{FP}$ ), wówczas współczynnik penetracji zagranicznej  $P'_R$  można skorygować w następujący sposób:

Skorygowany współczynnik penetracji zagranicznej:  $P'_R = (S_F - X_F + M - M_{FP})/D_F$ .

#### *5.2.3.2. Zakres globalizacji handlu związany ze spółkami macierzystymi w kraju kompilującym dane*

590. Te wskaźniki pokazują rolę spółek macierzystych w handlu kraju-gospodarza. Byłoby pożądane, aby wskaźniki te opracować według działu gospodarki oraz kraju pochodzenia i przeznaczenia, lecz wskaźniki referencyjne odnoszą się wyłącznie do wielkości ogółem.

### *Udział spółek macierzystych w eksporcie ogółem i imporcie ogółem*

591. W rozdziale 3 wyróżniono dwie kategorie spółek macierzystych znajdujących się na terenie kraju kompilującego dane:

- Spółki macierzyste znajdujące się pod ostateczną kontrolą rezydentów kraju kompilującego dane (np. General Motors w Stanach Zjednoczonych, Toyota w Japonii).
- Spółki macierzyste kontrolowane przez zagranicznych inwestorów (np. Chrysler w Stanach Zjednoczonych).

592. Spółki macierzyste z każdej z tych dwóch kategorii posiadają spółki zależne za granicą. Przy pomiarze udziału eksportu spółek macierzystych danego kraju w łącznym eksporcie tego kraju należy wyodrębnić eksport każdej z tych dwóch kategorii spółek. Można skonstruować dwa wskaźniki dla eksportu:

$X_{parent,dc}/X$  oraz  $X_{parent,fc}/X$ , gdzie

$X_{parent,dc}$  = eksport spółek macierzystych kontrolowanych przez inwestorów krajowych;

$X_{parent,fc}$  = eksport spółek macierzystych kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów;

$X$  = łączny eksport danego kraju.

593. Analogiczne współczynniki można opracować dla importu.

594. Eksport przez spółki macierzyste w kraju kompilującym dane odróżnia się od eksportu przez inne firmy, których większość stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa. Udział eksportu przez spółki macierzyste w eksporcie i imporcie danego kraju jest zazwyczaj bardzo duży z uwagi na ich wielkość, sektor, a zwłaszcza stopień umiędzynarodowienia.

### *Udział wewnątrzfirmowego eksportu dóbr przez spółki macierzyste w eksporcie ogółem i udział wewnątrzfirmowego importu dóbr przez spółki macierzyste w imporcie dóbr ogółem*

595. Te wskaźniki stosuje się do oszacowania stopnia międzynarodowej integracji firm kraju kompilującego dane mierzonej przepływami handlowymi. Wyższy udział eksportu (importu) spółek macierzystych w eksporcie (imporcie) ogółem pokazuje, że w terminach stosunków biznesowych kraj kompilujący dane jest bardziej zintegrowany z resztą światowej gospodarki. Te wskaźniki opracowano wyłącznie dla eksportu i importu dóbr ogółem, ale możliwe byłoby także opracowanie takich wskaźników dla usług oraz pogrupowanie ich według działu gospodarki, a także kraju pochodzenia i przeznaczenia.

### *5.2.3.3. Zakres globalizacji handlu związany z MNE w kraju kompilującym dane*

596. Te wskaźniki stanowią po prostu uzupełnienie odpowiednich wskaźników dotyczących zagranicznych podmiotów zależnych oraz spółek macierzystych. Jest to bardziej globalna miara globalizacji handlu związana z MNE w kraju kompilującym dane. Jeżeli chodzi o handel wewnątrzfirmowy, dane odnoszące się do zagranicznych podmiotów zależnych mierzą przepływy między nimi a ich spółkami macierzystymi znajdującymi się za granicą, natomiast dane dotyczące spółek macierzystych w kraju kompilującym dane mierzą przepływy między nimi a ich spółkami zależnymi za granicą.

#### 5.2.3.4. *Zakres międzynarodowej integracji procesów produkcji i dystrybucji*

597. Globalizacja produkcji i dystrybucji stanowi jedną z kluczowych charakterystyk globalizacji ekonomicznej. Wyjaśnia część wzrostu handlu na poziomie ogólnoświatowym. Stopień międzynarodowej integracji można mierzyć za pomocą szeregu wskaźników związanych z handlem, które są omawiane poniżej.

#### *Zawartość importu w produkcji i eksporcie kraju kompilującego dane*

598. Jak zauważono wcześniej, pewna część importu dóbr jest przeznaczona na produkcję dóbr eksportowych. Ten wskaźnik uzupełniający mierzy znaczenie importu w procesie produkcji dóbr eksportowych. Większa zawartość importu odzwierciedla większą integrację produkcji z innymi krajami, z którymi prowadzi się handel. Szczegółowe omówienie sposobu obliczania części PKB związanej z eksportem przedstawiono w sekcji 5.3.1. Ten wskaźnik stanowi w istocie następstwo wskaźnika referencyjnego 4 przedstawionego wyżej, albowiem suma PKB wygenerowanego w celu wyprodukowania jednej jednostki importu i eksportu wykorzystanej do wyprodukowania jednej jednostki eksportu wynosi 1.

#### *Udział reeksportu w PKB kraju kompilującego dane*

599. Jednym z aspektów globalizacji, który wpływa na handel, jest umiędzynarodowienie dystrybucji dóbr. Niektóre kraje stały się ważnymi ośrodkami dystrybucji dóbr na rynki regionalne. Ten wskaźnik usiłuje uchwycić to zjawisko. Kraje, dla których przyjmuje on wyższe wartości, odgrywałyby stosunkowo większą rolę w światowej dystrybucji dóbr. Ten wskaźnik stanowi uzupełnienie analizy udziału eksportu w PKB, jako że stanowi on część związaną z dystrybucją. Tę część należy uwzględnić, albowiem reeksport zazwyczaj nie generuje tyle wartości dodanej i zatrudnienia, co eksport krajowy.



### *Udział dóbr pośrednich w imporcie i eksporcie kraju kompilującego dane*

600. Jednym z aspektów umiędzynarodowienia produkcji jest wielość źródeł, z jakich pochodzą składniki poszczególnego produktu. Składniki te są często wytwarzane w różnych krajach i importuje się je, aby wykorzystać je w produkcji dóbr gotowych. Źródłem tego importu mogą być podmioty zależne spółek macierzystych lub inne spółki niestowarzyszone. Ramka 5.4. bardziej szczegółowo omawia rolę handlu w handlu pośrednim w ramach międzynarodowego podziału procesu produkcyjnego.

601. Znaczenie i zakres tego importu uwzględnia się mierząc zawartość importu w produkcji i imporcie (patrz wskaźniki zaproponowane wyżej). Ale również inne wskaźniki mogą być przydatne w pomiarze:

- Udziału eksportu i importu dóbr pośrednich w eksporcie i imporcie ogółem danego kraju.
- Importu dóbr pośrednich a) przez spółki macierzyste znajdujące się w kraju kompilującym dane, b) zagraniczne podmioty zależne znajdujące się w kraju kompilującym dane oraz c) inne, niestowarzyszone firmy.
- Udziału importu dóbr pośrednich w imporcie wewnątrzfirmowym.
- Udziału importu dóbr pośrednich w imporcie wewnątrzgałęziowym.
- Dywersyfikacji geograficznej importu dóbr pośrednich.

### *Eksport i import wewnątrz- i ponadregionalny*

602. Wskaźniki te mierzą, dla każdego danego regionu, handel wewnątrz- i ponadregionalny jako procent handlu ogółem w tym regionie bądź handel wewnątrzregionalny jako odsetek handlu ponadregionalnego (patrz aspekty pomiaru w ramce 5.6.). Im bardziej zintegrowane są gospodarki danego regionu, tym większy będzie odsetek handlu wewnątrzregionalnego. Zważywszy na rosnącą liczbę regionalnych porozumień o wolnym handlu, należy określić, czy handel w danym regionie staje się bardziej wewnątrz regionalny niż międzynarodowy. Jeśli tak jest w istocie, może to dać impuls do poważnej debaty i wpłynąć na decyzje polityczne.

603. Wszystkie te wskaźniki są przydatne w całościowej analizie stopnia integracji procesu produkcyjnego. Ale nie wszystkie z nich przedstawiono w liście wskaźników referencyjnych.

### *5.2.3.5. Stopień dywersyfikacji (globalizacji) geograficznej handlu w kraju kompilującym dane*

### *Indeks Herfindahla dla eksportu ogółem i indeks Herfindahla dla importu ogółem*

604. Jeśli wskaźniki intensywności handlu, na przykład,  $X/PKB$ , są podobne w dwóch krajach, pomiar geograficznej dywersyfikacji eksportu za pomocą indeksu koncentracji Herfindahla może być korzystny dla celów porównawczych. Najbardziej umiędzynarodowionym krajem będzie ten, który eksportuje swoje dobra do największej liczby krajów bardzo od niego oddalonych i nieposiadających wspólnych granic.

605. Zakładamy, że  $X$  oznacza łączny eksport kraju A przeznaczony do  $n$  różnych krajów.

606. Indeks koncentracji geograficznej Herfindahla dla eksportu kraju A jest sumą kwadratów udziałów rynkowych posiadanych w każdym  $i$ -tym kraju przeznaczenia:

$$H = \sum_{i=1}^n \left[ \frac{X_i}{\sum_{i=1}^n X_i} \right]^2$$

607. Jeżeli każdy z  $n$  krajów uzyskuje eksport o tej samej wartości, wówczas indeks Herfindahla przyjmuje wartość:

$$H = \frac{1}{n} \text{ (patrz także: rozdział 2, Aneks 2.5, ramka 1).}$$

608. Kraje, które uzyskują eksport o bardzo małej wartości, w nieznacznym tylko stopniu wpływają na wartość indeksu Herfindahla i w miarę konieczności można je pominąć przy wykonywaniu obliczeń. Indeks Herfindahla można także obliczyć dla importu.

## **5.2.4. Wskaźniki eksperymentalne**

### *5.2.4.1. Bilans handlowy w oparciu o własność kapitału*

609. Bilans handlowy w oparciu o własność kapitału to szacunki eksperymentalne, które można wykorzystać do opracowania nowych wskaźników globalizacji i oceny przepływów handlowych w oparciu o własność kapitału, a nie kraj stałego pobytu (*residency*). Tradycyjne wskaźniki przepływów handlowych mierzą przepływy dóbr i usług ponad granicami. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie stanowią inny sposób dostarczania dóbr na inne rynki bez przekraczania barier. Wskaźniki bilansu handlowego oparte na własności kapitału usiłują wyjaśnić takie „dostawy”. Sekcja 5.4.1 daje ramy pojęciowe dla rozwijania tych wskaźników bilansu handlowego oraz pewne wyniki dotyczące Stanów Zjednoczonych.

### *5.2.4.2. Nowe formy stosunków handlowych*

610. Jednym z kluczowych aspektów globalizacji ekonomicznej jest gwałtowny rozwój telekomunikacji. Sprzyjał on powstaniu nowych form stosunków między nabywcami i sprzedawcami oraz między producentami. Owe nowe formy stosunków handlowych mogą wyjaśnić coraz większą część przepływów handlowych. W istocie, udział handlu wewnątrzfirmowego między Stanami Zjednoczonymi a Kanadą zmalał po podpisaniu przez te kraje porozumienia o wolnym handlu, mimo postępującej integracji ekonomicznej. Sugeruje to, że w grę mogą wchodzić inne formy porozumień handlowych – inne niż poprzez integrację firm. Oto niektóre możliwe stosunki handlowe ułatwiające handel:

- Międzynarodowe podwykonawstwo: firmy zlecają pewne aspekty projektowania produktu, przetwarzania, itp. innym firmom zagranicznym.
- Umowy dystrybucyjne: dystrybutorzy i producenci zawierają sojusze w celu produkcji i dystrybucji dóbr i usług.
- Handel elektroniczny: gwałtowny rozwój internetu i handlu elektronicznego ułatwiły międzynarodową dystrybucję dóbr i usług, otwierając przepływy handlowe na wszystkie podmioty ekonomiczne każdej wielkości.

611. Dwie pierwsze postaci stosunków handlowych nie są może nowe, wydaje się jednak, iż w ostatnim czasie stają się one coraz ważniejszym źródłem handlu. Mówimy „wydaje się”, ponieważ nie ma zbyt wiele danych, które pozwoliłyby zweryfikować to stwierdzenie. Nie ma żadnych danych mierzących dwa pierwsze zjawiska. Francja rozpoczęła na początku roku 2003 badania jakościowe w celu uzyskania pierwszych danych na temat różnych rodzajów stosunków, w tym podwykonawstwa międzynarodowego, jakie firmy mogą zawierać, aby ulepszyć swoje działania. Kilka krajów mierzy międzynarodowy handel elektroniczny. W niniejszym *Podręczniku* zachęca się kraje członkowskie do opracowania tych mierników, aby w przyszłości można było je włączyć. Niniejszy *Podręcznik* wnosi swój wkład w te prace sugerując ramy definicyjne i pojęciowe rozwoju statystyk na temat międzynarodowego podwykonawstwa (patrz: sekcja 5.4.2).

#### 5.2.4.3. *Handel wewnątrzgałęziowy*

612. Handel międzynarodowy charakteryzuje się często pojęciem reguły przewagi komparatywnej, opartej na różnicy względnych kosztów lub cen w poszczególnych krajach. Dany kraj eksportuje dobra, jakie produkuje, w których posiada komparatywną przewagę, i importuje dobra wytwarzane przez sektory, w których jego pozycja jest niekorzystna. Dla przykładu, bez względu na koszty transportu, można oczekiwać, że handel międzynarodowy będą

prowadzić z sobą kraje gospodarczo różne (pod względem technologicznego *know-how*, kapitałochłonności czy wyposażenia w zasoby), a jego formy powinny być takie same we wszystkich działach gospodarki, to jest, eksport (jeśli istnieje przewaga komparatywna) bądź import (kiedy przewagi komparatywnej nie ma). Klasycznym wzorem jest więc handel „międzysektorowy” między krajami, które różnią się od siebie.

613. Ale w praktyce większa część handlu międzynarodowego zachodzi pomiędzy krajami, które są rozwinięte (a od wieloma względami podobne do siebie gospodarczo) i często przyjmuje postać handlu „wewnątrzgałęziowego”, to jest, jednoczesnego importu i eksportu w obrębie działów gospodarki. Zazwyczaj ma to miejsce między zamożnymi krajami, które osiągnęły podobny poziom rozwoju, są w rozsądny sposób otwarte na producentów zagranicznych, wreszcie, tam, gdzie bliskość geograficzna pociąga za sobą niskie koszty transportu.

614. Rozwijająca się pod koniec lat 1970. „nowa teoria handlu międzynarodowego” kładła nacisk na niedoskonałość konkurencji, uwzględniając wiele aspektów ekonomii przemysłu, takich, jak korzyści skali lub zróżnicowania produktu.<sup>1</sup> Ta nowa teoria dostarczyła proste wyjaśnienie obserwowanej ekspansji handlu wewnątrzgałęziowego, a mianowicie, że w przypadku podobnych krajów popyt konsumentów na różne klasy podobnych dóbr (zróżnicowanych horyzontalnie) wytwarzanych z rosnącym zyskiem zostanie zaspokojony przez specjalizację producentów.

615. W połowie lat 1980., Helpmanowi i Krugmannowi (1985)<sup>2</sup> udało się połączyć te dwie szkoły myślenia za pomocą pojęcia równowagi zintegrowanej (*integrated equilibrium*). Wiążą oni konkurencję monopolistyczną z wewnątrzgałęziowym handlem podobnych krajów podobnymi dobrami, natomiast zasada przewagi komparatywnej w dalszym ciągu stosuje się do handlu międzysektorowego między gospodarkami bardzo różniącymi się między sobą, to jest takimi, które dzieli wyraźna różnica w zakresie proporcji czynników bądź poziomów technologii. Handel wewnątrzgałęziowy jest więc postrzegany jako następstwo integracji gospodarczej: twierdzi się, że większa integracja podobnych i/lub zbieżnych (*convergent*) krajów generuje nowe korzyści w handlu, natomiast ogranicza koszty dostosowawcze, ponoszone przy przenoszeniu zasobów z jednego działu gospodarki do innego w obrębie kraju. Ta nowa teoria silnie wpłynęła na politykę gospodarczą, czego przykładem są badania *ex ante* nad oddziaływaniem rynku jednolitego (*Single Market*) w Europie.<sup>3</sup>

616. Pożądane byłoby oszacowanie części handlu, za jaką odpowiada handel wewnątrzgałęziowy jako wskaźnika stopnia integracji ekonomicznej między gospodarkami. Ale próby pomiaru handlu wewnątrzgałęziowego krytykowano z wielu powodów (dalsza dyskusja: patrz

sekcja 5.3.5.). Niniejszy *Podręcznik* zachęca badaczy do doskonalenia tych mierników, tak, aby ostatecznie można było je wykorzystywać jako wskaźniki globalizacji.

### 5.2.5. Wymagane zmienne i ich dostępność

617. W ramce 5.2 zamieszczono listę zmiennych wymaganych do skonstruowania proponowanych wskaźników globalizacji związanej z handlem, z wyłączeniem wskaźników handlu związanego z MNE, które przedstawiono w ramce 3.2 (w rozdziale 3). Te zmienne, z wyłączeniem zmiennych wymaganych dla wskaźników eksperymentalnych, są łatwo dostępne we wszystkich krajach członkowskich OECD. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że tablice przepływów międzygałęziowych nie są tak aktualne, jak inne rachunki w SNA i w większości krajów nie publikuje się ich corocznie.

**Ramka 5.2. Zmienne wymagane do skonstruowania wskaźników globalizacji związanych z handlem**

Zmienne	Dostępność w krajach OECD	
	Dostępne w większości krajów	Dostępne rzadko lub wcale
<b><i>PKB, rachunki nakładów na zużycie końcowe</i></b>		
PKB ogółem	X	
Ekspert ogółem	X	
Ekspert krajowy	X	
Reekspert	X	
Import ogółem	X	
<b><i>Tablice przepływów międzygałęziowych</i></b>		
Macierz zużycia	X	
Macierz podaży	X	
Macierz popytu końcowego	X	
<b><i>PKB, rachunki produkcji</i></b>		
Produkt globalny według działu gospodarki	X	
<b><i>Statystyki na temat handlu, według kraju pochodzenia i przeznaczenia</i></b>		
Ekspert ogółem	X	
Import ogółem	X	
<b><i>Bilans handlowy w oparciu o własność kapitału</i></b>		X
<b><i>Nowe formy stosunków handlowych</i></b>		X
<b><i>Handel wewnątrzgałęziowy</i></b>		X

\* Zmienne związane z handlem prowadzonym przez MNE zamieszczono w ramce 3.2.

### 5.3. Uwagi pojęciowe i metodologiczne

#### 5.3.1. Obliczanie wskaźników opartych na tablicach przepływów międzygałęziowych

618. Ważnym, choć mniej znanym aspektem globalizacji, jest związek między importem, produkcją i eksportem danego kraju. Ten związek może być złożony, jeśli elementy tych samych końcowych dóbr i usług wytwarza się w wielu różnych krajach.

619. Jednym ze sposobów pomiaru tej zależności jest zastosowanie tablic przepływów międzygałęziowych. Tablice przepływów międzygałęziowych mierzą wzajemne zależności między producentami dóbr i usług (łącznie z importem) w obrębie gospodarki a użytkownikami tych dóbr i usług (łącznie z eksportem). W bieżącym kontekście, można je wykorzystać do oszacowania wkładu importu w produkcję dowolnego dobra (lub usługi) przeznaczonego na eksport. Dla przykładu, jeśli producent pojazdów silnikowych importuje pewne części (na przykład, podwozia), wówczas *bezpośrednim wkładem importu* będzie stosunek wartości podwozia do wartości samochodu. A jeżeli ów producent samochodów kupuje inne części od producentów krajowych, którzy z kolei w swojej produkcji korzystają z importu, ten import musi być uwzględniony w cenie samochodu. Taki import pośredni należy uwzględnić w każdej statystyce, która ma mierzyć wkład importu do produkcji samochodów na eksport. Import bezpośredni i pośredni ogółem określa się mianem „importu zawartego w eksporcie” (*embodied imports*).

620. W analizie przepływów międzygałęziowych, zależność między producentami a konsumentami można zapisać w prosty sposób jako:

$$g = Ag + y,$$

gdzie:

$g$ : wektor  $n \times 1$  wartości produkcji globalnej  $n$  działów w obrębie danej gospodarki,

$A$ : to macierz o wymiarach  $n \times n$  opisująca  $(I-A)$  zależności między działami gospodarki, znana jako macierz Leontiefa, gdzie  $a_{ij}$  oznacza stosunek wartości produktu wytworzonego w  $i$ -tym dziale gospodarki i wykorzystanego w produkcji globalnej  $j$ -tego działu.

$y$ : oznacza wektor  $n \times 1$  wartości dóbr i usług wyprodukowanych w kraju, w tym eksport krajowy.

621. Przy założeniu, że nie rejestruje się innego importu (reeksportu), import ogółem zawarty w eksporcie można przedstawić jako:

$$\text{Import zawarty w eksporcie} = m(I - A)^{-1}e \quad (1),$$

gdzie:

$m$ : to wektor  $1 \times n$  elementów  $m_j$  (stosunek wartości importu dóbr pośrednich do wartości produktu wytworzonego w  $j$ -tym dziale gospodarki),

$e$ : to wektor wartości eksportu  $n \times 1$  działów gospodarki.

622. Oszacowania importu dóbr zawartego w eksporcie dóbr można wyznaczyć uwzględniając w  $m$  jedynie dobra importowane i ustalając eksport usług w  $e$  na zero, przy założeniu, że działy produkujące dobra wytwarzają wyłącznie dobra, a działy produkujące usługi wytwarzają wyłącznie usługi. Stosując powyższe równanie do tablicy podaży-zużycia (*Supply-Use table*), założenie to można rozluźnić. W takim przypadku, równanie (1) można przeformułować do postaci  $m \cdot (I - DB)^{-1} \cdot Dx$ , gdzie  $x$  to wektor złożony z  $n \times 1$  wartości eksportu według rodzaju produktu,  $DB = A$ , zaś  $Dx = e$ ,  $B$  oznacza macierz o wymiarach  $n \times n$ , gdzie  $b_{ij}$  to stosunek wartości produktu wytworzonego w  $i$ -tym dziale, a wykorzystanego w produkcji działu  $j$ -tego. To podejście można zastosować do poniższych równań, zastępując  $A$  przez  $DB$ , zaś  $e$  przez  $Dx$ .

623. A zatem „zawartość importu w eksporcie” (część importu wykorzystana w produkcji do wytworzenia jednej jednostki eksportu) wynosi:

$$m(I - A)^{-1} \frac{e}{E}, \text{ gdzie } E = \sum_{i=1}^n e_i \text{ (eksport ogółem).}$$

624. Podobnie, import zawarty w eksporcie  $j$ -tego działu gospodarki można wyrazić jako:

$$\sum_i m_i L_{ij}, \text{ gdzie } L_{ij} = (i, j)\text{-ty element odwrotności macierzy Leontiefa } (I - A)^{-1}.$$

625. Ponadto, część importu wykorzystana w procesie produkcji do wytworzenia dóbr przeznaczonych na eksport wynosi:

$$m(I - A)^{-1} \frac{e}{M}, \text{ gdzie } M = mg \text{ (import ogółem).}$$

626. W ten sam sposób można wyznaczyć pośredni i bezpośredni wkład eksportu do wartości dodanej, zastępując wektor importu  $m$  odpowiednim wektorem, zawierającym stosunki wartości dodanej do produkcji globalnej ( $V$ ). Tak więc, wkład eksportu do wartości dodanej wynosi:

$$\text{Wkład eksportu krajowego do wartości dodanej} = V(I - A)^{-1}e \text{ oraz}$$

$$\text{zawartość wartości dodanej w eksporcie krajowym} = V(I - A)^{-1}e/E, \text{ oraz}$$

część wartości dodanej zawarta w eksporcie krajowym =  $V(I - A)^{-1}e/V$ , gdzie  $V$  to wartość dodana ogółem.

627. Powyższe wzory pokazują, w jaki sposób obliczyć kilka istotnych wskaźników nie wymienionych w ramce 5.1. Stanowią one potencjalne wskaźniki dodatkowe, które należy uwzględnić w analizach globalizacji w gospodarkach poszczególnych krajów.

### ***5.3.2. Pomiar handlu związanego z MNE: handel globalny i handel wewnątrzfirmowy***

628. Oczekuje się, że MNE, z uwagi na swoją międzynarodową orientację, odpowiadają za znaczną część międzynarodowych przepływów handlowych. Dostępne dane potwierdzają, że udziały zagranicznych jednostek zależnych w imporcie i eksporcie kraju-gospodarza są znacznie większe niż ich udziały w innych miarach działalności ekonomicznej (na przykład, sprzedaży, wartości dodanej czy zatrudnieniu kraju-gospodarza).<sup>4</sup> Część tego handlu mogą stanowić przepływy dóbr pośrednich od spółek macierzystych do spółek zależnych za granicą prowadzących działalność produkcyjną, które z kolei mogą eksportować część swojej produkcji globalnej z powrotem do kraju-inwestora bądź sprzedawać ją na rynku lokalnym. Handel prowadzony przez przedsiębiorstwa międzynarodowe może także przyjmować postać dostaw do spółek zależnych zajmujących się sprzedażą hurtową, otwartych właśnie w celu wprowadzenia na rynek produktów spółek macierzystych.

#### *5.3.2.1. Ramy pojęciowe*

629. Z perspektywy pojedynczego kraju kompilującego dane, przepływy handlowe, w których uczestniczą przedsiębiorstwa międzynarodowe, składają się z 1) eksportu i importu zagranicznych podmiotów zależnych działających w kraju kompilującym dane, 2) eksportu i importu związanego z rodzimymi spółkami macierzystymi i ich jednostkami zależnymi za granicą.<sup>5</sup> Przepływy handlowe zagranicznych podmiotów zależnych zawierają zarówno handel wewnątrzfirmowy (tj. handel z grupą macierzystą danej jednostki zależnej) oraz handel z firmami niezwiązanymi. Przepływy handlowe związane ze spółkami macierzystymi działającymi w gospodarce kraju kompilującego dane i ich spółkami zależnymi za granicą obejmują handel wewnątrzfirmowy spółek macierzystych z ich spółkami zależnymi za granicą, handel między spółkami macierzystymi a innymi firmami zagranicznymi (zarówno stowarzyszonymi, jak i niestowarzyszonymi) oraz handel między spółkami zależnymi za granicą a firmami niestowarzyszonymi, działającymi w kraju kompilującym dane.

#### *5.3.2.2. Handel zagranicznych podmiotów zależnych*



630. Tabele 5.1 i 5.2 przedstawiają podział przepływów handlowych w zagranicznych jednostkach zależnych według powiązań własnościowych tych jednostek z ich zagranicznymi partnerami handlowymi. Dla poszczególnej zagranicznej jednostki zależnej, rozróżnienie podstawowe dotyczy podziału na handel z grupą macierzystą<sup>6</sup> tej jednostki i handel z innymi podmiotami zagranicznymi. W przypadku kraju kompilującego dane, handel między zagranicznymi podmiotami zależnymi a ich grupami macierzystymi stanowi handel wewnątrzfirmowy związany z działalnością zagranicznych MNE w danym kraju.

**Tabela 5.1. Eksport zagranicznych podmiotów zależnych, działających w kraju kompilującym dane**

Ogółem	Do zagranicznej spółki macierzystej	Do innych spółek zagranicznych		
		Ogółem	Do podmiotów zależnych za granicą	To niestowarzyszonych spółek zagranicznych
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

**Tabela 5.2. Import zagranicznych podmiotów zależnych, działających w kraju kompilującym dane**

Ogółem	Z zagranicznej spółki macierzystej	Z innych spółek zagranicznych		
		Ogółem	Z jednostek zależnych za granicą	Z niestowarzyszonych spółek zagranicznych
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

631. W podziale zamieszczonym w tabelach 5.1 i 5.2, handel jednostki zależnej z innymi podmiotami zagranicznymi obejmuje handel z jednostkami zależnymi za granicą, jakie może mieć ta jednostka, a także handel z zagranicznymi spółkami niestowarzyszonymi. Wszelki handel między daną zagraniczną jednostką zależną a jej własnymi spółkami zależnymi za granicą stanowi część handlu wewnątrzfirmowego związaną z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi kraju kompilującego dane.

### 5.3.2.3. *Handel związany ze spółkami macierzystymi i ich spółkami zależnymi za granicą*

632. Podział przepływów handlowych dla spółek macierzystych, według ich powiązań własnościowych z zagranicznymi partnerami handlowymi pokazano w tabelach 5.3 i 5.4. Dla danej spółki macierzystej, zasadniczy podział polega na rozróżnieniu na handel z własnymi spółkami zależnymi za granicą i handel z innymi zagranicznymi partnerami. Handel spółek macierzystych z ich spółkami zależnymi za granicą stanowi zazwyczaj główną część handlu wewnątrzfirmowego związanego ze spółkami macierzystymi i ich spółkami zależnymi za granicą. Handel z pozostałymi partnerami zagranicznymi zawiera handel z zagraniczną spółką stowarzyszoną oraz handel z zagranicznymi partnerami niestowarzyszonymi. Jeżeli dana spółka macierzysta w kraju kompilującym dane sama jest kontrolowana przez zagranicznych inwestorów, handel tej spółki z innymi partnerami zagranicznymi obejmuje również handel z zagraniczną grupą macierzystą, który stanowi część handlu wewnątrzfirmowego zagranicznych podmiotów zależnych.

633. Handel kraju kompilującego dane z spółkami zależnymi za granicą obejmuje tak handel wewnątrzfirmowy między rodzimymi spółkami macierzystymi a ich spółkami zależnymi za granicą (tabele 5.3 i 5.4, druga kolumna) oraz handel oparty na zasadzie samodzielności prowadzenia działalności między spółkami niestowarzyszonymi w kraju kompilującym dane a kontrolowanymi filiami zagranicznymi (tabele 5.3 i 5.4, siódma kolumna). Należy zauważyć, że handel oparty na zasadzie samodzielności prowadzenia działalności może zawierać eksport bądź import przez firmy będące spółkami macierzystymi innych spółek zależnych za granicą.

**Tabela 5.3. Eksport związany ze spółkami macierzystymi i ich spółkami zależnymi za granicą**

Eksport spółek macierzystych w kraju kompilującym dane						Eksport spółek niestowarzyszonych w kraju kompilującym dane
Ogółem			Do pozostałych partnerów zagranicznych			Do jednostek zależnych zagranicznych spółek macierzystych kraju kompilującego dane
	Do własnych spółek zależnych za granicą	Ogółem	Do własnych zagranicznych grup macierzystych (jeśli są kontrolowane przez zagranicznych inwestorów)	Do zagranicznych spółek stowarzyszonych	Do zagranicznych spółek niestowarzyszonych	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)

Tabela 5.4. **Import związany ze spółkami macierzystymi i ich spółkami zależnymi za granicą**

Import spółek macierzystych w kraju kompilującym dane						Import spółek niestowarzyszonych w kraju kompilującym dane
Ogółem	Z pozostałych spółek zagranicznych					Z jednostek zależnych zagranicznych spółek macierzystych kraju kompilującego dane
Z własnych spółek zależnych za granicą	Ogółem	Z własnych zagranicznych grup macierzystych (jeśli są kontrolowane przez zagranicznych inwestorów)	Z zagranicznych spółek stowarzyszonych	Z zagranicznych spółek niestowarzyszonych		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)

#### 5.3.2.4. *Główne utrudnienia w zbieraniu danych i ich interpretacji*

##### *a) Potencjalne duplikowanie rejestrowanych przepływów handlowych*

634. W badaniach działalności MNE prowadzonych przez kraj kompilujący dane, zagraniczny podmiot zależny, który posiada własne spółki zależne za granicą, może zostać potraktowany zarówno jako zagraniczny podmiot zależny (w badaniach nad inwestycjami przychodzącymi) i jako spółka macierzysta spółki zależnej za granicą (w oddzielnym badaniu nad inwestycjami wychodzącymi). Istnieje więc możliwość, że dane na temat zagranicznych podmiotów zależnych będą dublować się częściowo z danymi na temat spółek macierzystych.

635. Obszary, w których takie duplikowanie może ewentualnie wystąpić, pokazano w tabelach 5.1 i 5.2, 5.3 i 5.4. Ich porównanie pokazuje, że dane dotyczące handlu między zagranicznymi podmiotami zależnymi a ich jednostkami zależnymi za granicą (tabele 5.1 i 5.2, kolumna czwarta) mogą częściowo duplikować dane na temat wewnątrzfirmowego handlu spółek macierzystych w krajach kompilujących dane (tabele 5.3 i 5.4, kolumny druga i piąta). Podobnie, dane dotyczące handlu między spółkami macierzystymi a ich zagranicznymi grupami macierzystymi (tabele 5.3 i 5.4, kolumna czwarta) powielają część danych na temat handlu między zagranicznymi podmiotami zależnymi a ich zagranicznymi grupami macierzystymi (tabele 5.1 i 5.2, kolumna druga).

636. Jeżeli chodzi o handel oparty na regule samodzielności prowadzenia działalności, część danych dotyczących handlu między zagranicznymi podmiotami zależnymi a niestowarzyszonymi partnerami zagranicznymi (tabele 5.1 i 5.2, kolumna siódma) może zdublować część danych na temat handlu między spółkami macierzystymi a niestowarzyszonymi partnerami zagranicznymi (tabela 5.3 i 5.4, kolumna szósta). W przeciwieństwie do danych dotyczą-

cych transakcji wewnątrzfirmowych, stopień duplikacji w danych tego rodzaju nie daje się precyzyjnie oszacować w oparciu o przekroje w tabeli.

637. Niezależnie od duplikacji, które może wynikać z zaklasyfikowania pewnej spółki z kraju kompilującego dane jako zagranicznej jednostki zależnej i spółki macierzystej, dane na temat handlu między spółkami zależnymi za granicą i niestowarzyszonymi firmami w kraju kompilującym dane (tabele 5.3 i 5.4, kolumna siódma) mogą uwzględniać handel ze spółkami macierzystymi innych jednostek zależnych (tabele 5.3 i 5.4, kolumna szósta), a także handel z zagranicznymi podmiotami zależnymi (tabele 5.1 i 5.2, kolumna 6). A zatem, szeroka miara handlu prowadzonego przez MNE zbudowana przez zsumowanie przepływów handlowych związanych ze spółkami macierzystymi i zagranicznymi podmiotami zależnymi może zawierać pewne duplikacje.

#### *b) Handel wewnątrzfirmowy*

638. Korzystnie jest porównać handel wewnątrzfirmowy (ogółem i według działu gospodarki) z handlem ogółem zagranicznych podmiotów zależnych i handlem ogółem spółek macierzystych. Jednocześnie, przy danej wielkości handlu wewnątrzfirmowego, należy porównać wagę tego handlu w handlu danego kraju ogółem i, w miarę możliwości, według obszaru geograficznego. Dane na temat handlu ogółem muszą być zebrane w badaniach nad działalnością MNE, aby zapewnić porównywalność między tymi dwoma rodzajami danych. Przy zbieraniu tych danych należy korzystać z międzynarodowych klasyfikacji, na przykład, ISIC, rewidzja 2.

#### 5.3.2.5. *Ceny transferowe*

639. „*Ceny transferowe*” określa się jako ceny stosowane w wymianie wewnętrznej i transakcjach między spółkami macierzystymi a jednostkami zależnymi należącymi do tej samej grupy i znajdującymi się, z zasady, w różnych krajach. Ale stosuje się je także w transakcjach zawieranych przez spółki macierzyste i jednostki zależne działające w tym samym kraju.<sup>7</sup> Wycena zawarta w tych cenach musi zgadzać się z różnymi wymogami prawnymi różnych krajów w takich obszarach, jak odprawa celna, sprawozdawczość podatkowa i finansowa. Nie ma jednak całkowitej jasności co do tego, w jaki sposób ceny transferowe wpływają na zregulowane dane handlowe i co kompilatorzy danych mogliby zrobić, aby je uwzględnić.

640. Ceny stosowane w takich wycenach nie zawsze będą identyczne z cenami rynkowymi, których, w istocie, może nie być. Choć można usiłować narzucić na transakcje wewnątrzfirmowe standard oparty na zasadzie samodzielności prowadzenia działalności za pomocą regu-

lacji celnych, podatkowych i innych, jeśli handel w obrębie firmy dotyczy produktów bądź usług o unikalnych charakterystykach, cen rynkowe mogą nie istnieć. Ale nawet jeśli istnieją, monitorowanie przez władze krajowe zgodności z zasadą samodzielności prowadzenia działalności może być niemożliwe. Spółki macierzyste podejmujące decyzję o takiej wycenie mogą podejmować decyzje o cenie dóbr i usług dostarczanych do swoich spółek zależnych w świetle różnych okoliczności, przede wszystkim, związanych z wpływem tych decyzji na obciążenia podatkowe. Dla przykładu, w krajach, w których zyski są wysoko opodatkowane, można podnieść ceny transferowe na importowane czynniki produkcji (*imported inputs*), tak, aby deklarowane zyski uległy zmniejszeniu, natomiast w krajach o niższych podatkach takie ceny transferowe można zmniejszyć, aby poziom deklarowanych zysków był stosunkowo wysoki.

641. Transakcje wymagające cen transferowych obejmują transakcje dóbr, usług oraz wartości niematerialnych i prawnych (głównie praw własnościowych oraz innych elementów handlu technologią). Zważywszy na to, że takie transakcje, inaczej niż w przypadku transakcji między stronami niezwiązanymi, nie stanowią systematycznego odzwierciedlenia cen rynkowych, podstawa ich wyceny nie będzie taka sama jak podstawa wyceny pozostałych transakcji międzynarodowych.

642. Ponieważ główne kwestie praktyczne podnoszone w związku z cenami transferowymi dotyczą opodatkowania, władze podatkowe przywiązują znaczną uwagę do pytania o to, jakie zasady należy stosować do wyznaczenia cen transferowych. Aby osiągnąć sprawiedliwy rozkład opodatkowania w krajach, w których działa dana grupa, a jednocześnie zminimalizować ryzyko podwójnego opodatkowania, kraje członkowskie OECD zdecydowały, że będą traktować każde przedsiębiorstwo w obrębie grupy jako oddzielny podmiot, i przyjęły „zasadę samodzielności prowadzenia działalności” dla wyceny transakcji między tymi podmiotami. Zasada samodzielności prowadzenia działalności, czyli zasada, zgodnie z którą wycena powinna opierać się na takim stanie rzeczy, jak gdyby podmioty zawierające transakcje były z sobą niezwiązane, opierałaby się na tej samej podstawie przy wycenie wewnątrzfirmowych, co w przypadku innych przepływów handlowych, gdyby można było zawsze stosować ją poprawnie. Ale istnieją tylko ograniczone podstawy dla takiej wyceny, bądź nie ma ich wcale, w praktyce nie da się więc uniknąć elementu arbitralności przy wycenie handlu wewnątrzfirmowego. Niestety, kompilatorzy danych statystycznych niewiele mogą zrobić z ustalaniem cen transferowych. W świetle tych uwag, użytkownicy muszą interpretować dane na temat handlu wewnątrzfirmowego ostrożnie.

### 5.3.2.6. *Zalecenia w zakresie zbierania danych*

643. Szczegółowe dane na temat międzynarodowych przepływów handlowych były dostępne historycznie głównie dla handlu dobrami, o którym informuje się rutynowo w deklaracjach celnych. Dane na temat handlu usługami, które w ogólności muszą być zbierane w badaniach, są mniej szczegółowe. Co więcej, jeżeli chodzi o handel wewnątrzfirmowy, firmy mogą mieć określone trudności w zdawaniu sprawy z rodzajów wykonywanych usług. W centrali firmy można wykonywać rozmaite usługi w imieniu całego MNE, natomiast związane z nimi wydatki mogą być rozdzielone na cały świat, bez dokładnego wyszczególnienia rodzajów usług świadczonych każdej jednostce zależnej. Z uwagi na te praktyczne ograniczenia, zaleca się, aby pierwsze prace w zakresie zbierania danych na temat handlu związanego z MNE skupiały się w pierwszym rzędzie na handlu dobrami.

644. Zaleca się krajom kompilującym dane, aby priorytet przypisały zbieraniu danych na temat łącznego importu i eksportu dóbr przez zagraniczne podmioty zależne. Te dane, w połączeniu z danymi krajowymi na temat handlu dobrami, uzyskanymi z deklaracji celnych, można wykorzystać do wyznaczenia udziału zagranicznych podmiotów zależnych w łącznym eksporcie i imporcie dóbr danego kraju, czyli jednego ze wskaźników referencyjnych wymienionych w sekcji 5.2.2 niniejszego rozdziału.

645. Dane dotyczące importu i eksportu dóbr przez zagraniczne podmioty zależne można zebrać poprzez krajowe badania nad działalnością zagranicznych podmiotów zależnych (które mogą także dostarczyć dane dla szeregu wskaźników referencyjnych omawianych w rozdziale 3). Alternatywą dla prowadzenia osobnych badań nad zagranicznymi podmiotami zależnymi może być identyfikacja eksportu tych jednostek poprzez włączenie identyfikatora kontroli zagranicznej w krajowych rejestrach firm albo w dokumentach celnych stosowanych przy zbieraniu danych na temat handlu dobrami.

646. Przy zbieraniu tych danych należy podjąć wysiłki zmierzające do identyfikacji handlu dobrami między zagranicznymi podmiotami zależnymi a ich spółkami macierzystymi za granicą.<sup>8</sup> Udział handlu wewnątrzfirmowego w łącznym eksporcie i imporcie dóbr danego kraju – to jest, jeden ze wskaźników referencyjnych wymienionych w sekcji 5.2.2 – ukazuje stopień, w jakim międzynarodowe przepływy dóbr mają postać wewnętrznych transakcji zawieranych w ramach zagranicznych MNE. Inną miarą, jaką można skonstruować, jest udział takiego handlu wewnątrzfirmowego w imporcie i eksporcie dóbr przez zagraniczne podmioty zależne; ten miernik ukazuje zakres, w jakim te przedsiębiorstwa polegają na swoich grupach

macierzystych znajdujących się za granicą jako rynkach dla eksportu swoich produktów i jako źródle importu pośrednich czynników produkcji bądź innych produktów dystrybuowanych na terenie kraju-gospodarza. Inne użyteczne z analitycznego punktu widzenia miary można skonstruować wyznaczając stosunki łącznego bądź wewnątrzfirmowego importu i eksportu zagranicznych podmiotów zależnych do ich produkcji globalnej brutto lub sprzedaży (czyli dwóch zmiennych omawianych w rozdziale 3). Sprawdzenie zróżnicowania tych miar według działu gospodarki oraz kraju pochodzenia kontroli może być korzystne dla ich analizy.

647. Jeśli chodzi o dane zebrane poprzez przeprowadzenie badań nad działaniami spółek zależnych, pożądane jest pogrupowanie tych danych według działalności podstawowej spółki zależnej. Szczególny nacisk należy położyć na pogrupowanie danych na temat handlu prowadzonego przez spółki zależne w sektorze produkcji przemysłowej (związanego z wytwarzaniem dóbr przez spółki zależne) *versus* handlu prowadzonego przez jednostki zależne w sektorze sprzedaży hurtowej (związanego z działalnością dystrybucyjną i marketingową spółek zależnych). Podział według działu gospodarki w obrębie sektora produkcji przemysłowej jest także pożądany dla analizy. W pewnych przypadkach przydatne może być porównanie danych na temat importu i eksportu zagranicznych podmiotów zależnych według działów w obrębie sektora produkcji przemysłowej z danymi krajowymi na temat importu i eksportu, posegregowanymi według działu gospodarki (to jest, w oparciu o dział gospodarki, który wytwarza te dobra); należy jednak zachować ostrożność przy takich porównaniach. W szczególności, stosunek eksportu bądź importu zagranicznych podmiotów zależnych w danym dziale produkcji przemysłowej do krajowego łącznego eksportu bądź importu dóbr wyprodukowanych przez ten dział nie może być interpretowany jako dokładny udział. Po pierwsze, niektóre dobra wytwarzane w danym dziale gospodarki mogą być importowane bądź eksportowane przez spółki zależne należące do działów gospodarki spoza produkcji przemysłowej (na przykład, do handlu hurtowego). Ponadto, dobra importowane przez jednostki zależne zaliczone do danego działu gospodarki nie muszą być wytwarzane w tym dziale gospodarki.

648. Pożądane jest również, aby dane na temat eksportu i importu zagranicznych podmiotów zależnych pogrupować według kraju pochodzenia właściciela sprawującego kontrolę – ta informacja jest na ogół uwzględniana w danych zbieranych w badaniach nad działaniami jednostek zależnych. W przypadku zagranicznych podmiotów zależnych, preferowanym pojęciem własności jest pojęcie kontroli ostatecznej (*ultimate*). Należy wyjaśnić, że kraj kontroli ostatecznej nie musi być krajem przeznaczenia eksportu jednostek zależnych czy krajem pochodzenia importu tych jednostek.

649. Pogrupowanie eksportu zagranicznych podmiotów zależnych według geograficznego kryterium kraju pochodzenia, a importu według kraju przeznaczenia byłoby bardzo przydatne dla analiz; jednakże uzyskanie tak szczegółowych danych w badaniach nad działaniami podmiotów zależnych może sprawiać trudności. Dane krajowych urzędów celnych, które służą identyfikacji przepływów handlowych związanych z własnością zagraniczną, mogą zapewnić łatwiejszy dostęp do informacji o pochodzeniu importu jednostek zależnych i o przeznaczeniu eksportu jednostek zależnych.

650. Dane na temat eksportu i importu zagranicznych podmiotów zależnych pogrupowane według produktu również są przydatne z analitycznego punktu widzenia i można je w prosty sposób połączyć z porównywalnymi danymi krajowymi w celu wyznaczenia udziałów zagranicznych podmiotów zależnych w eksporcie/importcie grup produktów. Zbieranie danych tego rodzaju w badaniach nad działaniami jednostek zależnych może być trudne, ale powinna być dostępna dokumentacja krajowych urzędów celnych, która służy identyfikacji przepływów handlowych związanych z handlem wewnątrzfirmowym.

651. Kolejne grupowanie danych, które byłoby bardzo przydatne, ale może być trudne do uzyskania, dotyczy zamierzanego wykorzystania dóbr importowanych przez zagraniczne podmioty zależne. Przy takim grupowaniu, import zagranicznych podmiotów zależnych ogółem oraz według działu gospodarki dzieli się według tego, czy importowane produkty mają służyć tym jednostkom zależnym jako pośrednie czynniki produkcji w dalszej produkcji, jako dobra kapitałowe dodawane do sprzętu i maszyn jednostki zależnej, czy mają być wprowadzane na rynek przez tę jednostkę w celu odsprzedaży, bez dalszego przetwarzania. Dane dotyczące importu przeznaczonego do dalszej produkcji w zagranicznych podmiotach zależnych są szczególnie przydatne w badaniach nad międzynarodowym rozbiem produkcji między różne jednostki MNE.

652. Przechodząc do przepływów handlowych związanych z MNE kraju kompilującego dane, zaleca się, aby pierwszeństwo przypisać danym dotyczącym łącznego importu i eksportu dóbr przez spółki macierzyste znajdujące się w kraju kompilującym dane. Te dane, a także krajowe dane dotyczące handlu dobrami uzyskane z deklaracji celnych, można wykorzystać do wyznaczenia udziału spółek macierzystych w łącznym eksporcie i imporcie dóbr w danym kraju, czyli jednego ze wskaźników referencyjnych, wymienionych w sekcji 5.2.2 niniejszego rozdziału.

653. Tak jak w przypadku danych na temat handlu zagranicznych podmiotów zależnych, dane na temat importu i eksportu dóbr przez spółki macierzyste można zbierać w specjalnie



opracowanych badaniach nad działaniami spółek macierzystych i ich spółek zależnych za granicą albo poprzez uwzględnienie identyfikatora spółki macierzystej w krajowych rejestrach firm lub dokumentach celnych. W przypadku danych zbieranych w badaniach, pożądane jest przedstawienie tych danych w postaci pogrupowanej według głównej działalności spółki macierzystej oraz według kraju pochodzenia i przeznaczenia.

654. Kraje kompilujące dane, które prowadzą badania nad działaniami spółek macierzystych i ich spółek zależnych za granicą, zachęca się do tego, aby przedstawiały dane na temat wewnątrzfirmowego handlu dobrami między spółkami macierzystymi a ich spółkami zależnymi za granicą. Te dane, a także z krajowe dane dotyczące handlu dobrami uzyskane z deklaracji celnych, można wykorzystać do wyznaczenia udziału takiego handlu wewnątrzfirmowego w łącznym eksporcie i imporcie dóbr danego kraju, czyli wskaźnika uzupełniającego wymienionego w sekcji 5.2.3. niniejszego rozdziału.

### Ramka 5.3. **Zalecenia w zakresie handlu związanego z MNE**

Pierwszeństwo należy przypisać następującym miarom:

- i) W przypadku *inwestycji przychodzących*, łączny eksport i import dóbr przez zagraniczne podmioty zależne (kolumna pierwsza tabel 5.1 i 5.2) oraz wewnątrzfirmowe przepływy dóbr między zagranicznymi podmiotami zależnymi a ich zagranicznymi grupami macierzystymi (kolumna druga tabel 5.1 i 5.2).
- ii) W przypadku *inwestycji wychodzących*, łączny eksport i import dóbr przez spółki macierzyste (kolumna pierwsza tabel 5.3 i 5.4).

### **5.3.3. Pomiar handlu dobrami pośrednimi**

655. Istnieje kilka sposobów pomiaru znaczenia międzynarodowego podziału procesów produkcyjnych oraz identyfikacji handlu dobrami pośrednimi.

- i) Badania firm to najbogatsze źródło informacji. Ponieważ pozwalają na dokładny opis przepływów handlowych z mikroekonomicznego punktu widzenia, dokładną identyfikację przeznaczenia i charakteru produktów (odsprzedaż w obrębie tego samego państwa, wykorzystanie w dalszej produkcji, itp.) oraz odniesienia do bazy danych takich zmiennych, jak wartość dodana, zyskowność oraz innowacyjność, stanowią one narzędzie idealne. Jednakże, z uwagi na ich koszt i złożoność, takie badania prowadzi się jedynie w niewielkiej liczbie krajów (np. Stanach Zjednoczonych, Japonii i Francji), nie są regularnie aktualizowane, a metodologia ich prowadzenia jest różna w różnych krajach, co utrudnia porównania międzynarodowe.

ii) Tablice przepływów międzygałęziowych oferują rozwiązanie symetryczne. Oznaczają pracę z szerokimi działami gospodarki (a także grupowanie części firm, a nie firm jako takich) i ukazują zakres, w jakim poszczególne działy gospodarki wykorzystują zewnętrzne czynniki produkcji. Część z tych relacji jest zawiązywanych poprzez handel międzynarodowy. Międzynarodowy podział procesu produkcyjnego można określić poprzez wykorzystanie (pośrednich) dóbr będących przedmiotem handlu. Zaletą tej metody jest wykorzystanie rzetelnych reguł obliczeniowych i dość dobrze zaopatrzonych baz danych. Jednakże te tablice aktualizuje się raz na siedem lat, ogłasza się ze znacznym opóźnieniem, a poziom agregacji danych jest dość wysoki, tak w kategoriach sektorowych, jak geograficznych. Co więcej, stosowanie tablic przepływów międzygałęziowych podlega w wielu krajach ograniczeniu, które jest niezbędne do tego, aby oszacować importowane pośrednie czynniki produkcji dla danego działu gospodarki, polegającemu na zastosowaniu udziału, obliczonego dla całej gospodarki, importu w podaży danego dobra dla każdego dobra wykorzystywanego jako czynnik produkcji w danym dziale gospodarki.

656. Kolejne podejście polega na uwzględnieniu końcowego wykorzystania produktów. Klasyfikacja Ogólnych Kategorii Gospodarczych ONZ umożliwia grupowanie produktów wymienionych w Standardowej Międzynarodowej Klasyfikacji Handlu (SITC) zgodnie z ich charakterem (dobra pierwotne bądź przetworzone) lub według ich końcowego wykorzystania (dobra pośrednie, kapitałowe bądź konsumpcyjne).<sup>9</sup> Ale do zastosowania tej metody potrzebne są dodatkowe informacje. Tę ostatnią klasyfikację definiuje się w terminach produktów. Ma tę zaletę, że klasyfikuje każdy produkt *według etapu produkcji oraz według działu gospodarki*. Jest to ważne wówczas, na przykład, kiedy chodzi o odróżnienie stopnia, w jakim pozorna specjalizacja w produktach końcowych opiera się na uprzednim imporcie dóbr pośrednich z tego samego działu gospodarki.

#### **5.3.4. Pomiar handlu wewnątrz- i ponadregionalnego**

657. Regionalne umowy o wolnym handlu oraz postępująca integracja gospodarcza zwiększyły znaczenie wewnątrz-regionalnych przepływów handlowych. Można je mierzyć w kategoriach: 1) ogólnej struktury i trendów w handlu wewnątrz-regionalnym oraz 2) natury produktów będących przedmiotem handlu, tak dóbr, jak usług. Pierwszy zbiór można stosować głównie w odniesieniu do produkcji przemysłowej oraz produktów nieprzetworzonych, nie zaś usług. Wciąż nie jest także możliwe dokonanie rozróżnienia na dobra i usługi w przypadku handlu wewnątrz-regionalnego.

#### Ramka 5.4. Handel dobrami pośrednimi w ramach międzynarodowego podziału procesów produkcyjnych

Umiejscowienie produkcji stanowi zasadniczy aspekt strategii firm i kluczową cechę globalizacji ekonomicznej. Firmy, których powiązania z rodzimymi krajami stają się coraz słabsze, dostarczają swoje produkty na rynek światowy, zwiększając liczbę miejsc prowadzenia działalności. Jednocześnie, przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich, sojusze strategiczne oraz międzynarodowe porozumienia w zakresie podwykonawstwa pozwalają na coraz doskonalszą specjalizację jednostek produkcyjnych. „Międzynarodowy podział procesów produkcji” stanowi odzwierciedlenie reorganizowania przez firmy swoich łańcuchów wartości dodanej na poziomie regionalnym, a nawet światowym. Jest to szczególnie forma międzynarodowego podziału pracy, która szybko zastępuje wcześniejsze formy umiejscowienia, oparte na imporcie materiałów surowych i eksporcie dóbr gotowych. Przejawia się pod postacią wymiany dóbr pośrednich i jako taka ma bezpośredni wpływ na rozmiary i charakter handlu międzynarodowego. Handel międzynarodowy dobrami pośrednimi oznacza wzrost współzależności krajowych systemów produkcyjnych i stawia specjalne wyzwania.

Znaczenie korzyści osiąganych przez zwiększenie skali produkcji (*economies of scale*), które prowadzą do coraz mniejszej liczby coraz bardziej wyspecjalizowanych jednostek produkcji, oraz potrzeba standaryzacji procesów zachodzących na etapie produkcji, przy jednoczesnym różnicowaniu procesów zachodzących na etapie sprzedaży w celu zaspokojenia wymagań konsumentów w zakresie jakości bądź różnorodności, wspólnymi siłami narzuciły nowe sposoby dostosowywania produktów i procesów produkcji.

Postęp technologiczny oraz globalizacja rynkowa umożliwiają procesowi wytwarzania danego dobra na coraz większą liczbą kolejnych etapów i zwiększenie w ten sposób liczby dóbr pośrednich wchodzących do procesu produkcji. Półprodukty (*upstream goods*) (często w wysokim stopniu standaryzowane) są wytwarzane na wielką skalę przez wysoko wyspecjalizowane fabryki (które mogą znajdować się w różnych krajach), a następnie, w końcowych etapach produkcji, łączy się je lub zbiera na różne sposoby w celu stworzenia szerokiej gamy wysoce zróżnicowanych wariantów, ściśle dostosowanych do szczególnych rynków.

Eksport w obrębie danego działu gospodarki jest niejednokrotnie uzależniony w pewnej części od importu dóbr wytwarzanych przez ten sam dział gospodarki. Handel w obrębie działu gospodarki, mierzony na mniej szczegółowym poziomie, pochodzi w części z międzynarodowego podziału procesów produkcyjnych. „Handel wewnątrzfirmowy” spółek ponadnarodowych, który stanowi szczególną formę podziału pracy, jest więc przez niektórych ekonomistów wiązany z „handlem wewnątrzgałęziowym”. Dla przykładu, mogą oni wskazywać na różnice kosztów produkcji i marketingu między korporacją macierzystą a jej spółkami zależnymi za granicą:<sup>1</sup> strategia minimalizacji kosztu skłoni spółki międzynarodowe do produkcji (za pośrednictwem własnej spółki zależnej) danego wariantu produktu w danego kraju i sprzedawania go w innych krajach i postępowania w analogiczny sposób z innymi wariantami tego produktu, generując tym samym przepływy importu i eksportu w obrębie tego samego działu gospodarki.<sup>2</sup>

Empiryczne ogniwo łączące te dwa odrębne teoretycznie pojęcia – handel wewnątrzfirmowy i handel wewnątrzgałęziowy – zależy od stopnia szczegółowości wykorzystywanej klasyfikacji nomenklatury. Rozważmy, dla przykładu, przypadek, w którym spółka macierzysta sprzedaje swojej spółce zależnej za granicą komponenty do montażu, a następnie kupuje od niej produkt gotowy. Okoliczność, że dana firma skupia swoje wysiłki na działalności B&R i wytwarzaniu wyrafinowanych składników, a wymagający znacznych nakładów (niewykwalifikowanej) siły roboczej montaż tych składników realizuje za pomocą swojej spółki zależnej za granicą, gdzie koszty pracy są niższe, stanowi, rzecz jasna, formę handlu wewnątrzfirmowego, lecz nie powinno się jej interpretować jako handel „wewnątrzgałęziowy” (który opiera się na produktach zastępowalnych). W efekcie, jest to odzwierciedlenie międzynarodowego podziału procesów produkcyjnych zachodzących w obrębie spółki międzynarodowej.<sup>3</sup> Wreszcie, zauważmy, że taki podział pracy nie ogranicza się do wymian zachodzących w obrębie firm czy działów gospodarki, lecz może również zachodzić między firmami i działami gospodarki.

1. Patrz: Mainardi (1986).

2. Co więcej, badania empiryczne wykazały istnienie związku między wzrostem handlu wewnątrzfirmowego i „wewnątrzgałęziowego”: patrz, na przykład, Greenaway (1986).

3. Patrz, na przykład, Catwell, który omawia powiązania handlu międzynarodowego z międzynarodową produkcją: produkcja zintegrowana pionowo w sposób konieczny prowadzi do handlu wewnątrzfirmowego, nie jest to jednak tożsame z handlem wewnątrzgałęziowym. W każdym zbiorze danych na temat handlu pojawia się problem agregowania różnych kategorii, zawsze wtedy, kiedy wybrana klasyfikacja jest zbyt obszerna, tak, iż różne produkty zalicza się do tej samej kategorii działalności. Na przykład, handel wewnątrzfirmowy przy integracji pionowej jest odgrywa bardzo ważną rolę w

#### Ramka 5.4. **Handel dobrami pośrednimi w ramach międzynarodowego podziału procesów produkcyjnych**

sektorze produkcji pojazdów silnikowych, ale różne kategorie wykorzystywanych składników znacznie różnią się między działami gospodarki. W takich warunkach, występowanie handlu wewnątrzgałęziowego może być wyłącznie złudzeniem statystycznym. Mimo tego, Pomfret (1986) uważa, że specjalizacja pionowa, łącznie pionową integracją w obrębie firmy, stanowi istotne wyjaśnienie (przynajmniej ze statystycznego punktu widzenia) dla handlu wewnątrzgałęziowego (Catwell, 1994: 314).

658. Import i eksport *w obrębie regionu* odnosi się do przepływów między każdym krajem poszczególnym krajem tego regionu a wszystkimi pozostałymi. Handel (eksport i import) *ponadregionalny* oznacza przepływy między wszystkimi krajami danego regionu a resztą świata, pomniejszone o przepływy w obrębie regionu. W im większym stopniu kraje stają się integralną częścią pewnego regionu, tym bardziej znaczenie handlu wewnątrzregionalnego będzie przewyższać znaczenie handlu ponadregionalnego. Może to podnosić pewne pytania dotyczące polityki handlowej, na przykład, wówczas, kiedy kraje należące do obszaru wolnego handlu nie prowadzą, wcale lub niemal wcale, handlu z krajami, które do tego obszaru nie należą. Te wskaźniki mogą mierzyć stopień, w jakim mnożnie się nowych porozumień o wolnym handlu wpływa na handel światowy. Kraje należące do obszaru wolnego handlu można potraktować jak pojedynczy kraj, co pozwoli na wyznaczenie udziału tego obszaru w światowym eksporcie.

659. Pomiar intensywności handlu wewnątrz- i ponadregionalnego nie jest zadaniem łatwym. Proste wskaźniki, na przykład, udział handlu wewnątrzregionalnego w handlu danego regionu ogółem albo stosunek handlu wewnątrzregionalnego do handlu światowego, mogą być mylące, co pokazali Anderson i Norrheim (1993).<sup>10</sup> Ci autorzy opowiadają się za stosowaniem wskaźników intensywności handlu wewnątrzregionalnego, które jednakowoż również nie są wolne od pewnych ograniczeń metodologicznych. Iapadre (2004)<sup>11</sup> przedstawił propozycję alternatywną.

#### Ramka 5.5. **Zalecenia w zakresie pomiaru handlu wewnątrz- i ponadregionalnego**

W celu skonstruowania wskaźników przedstawionych w ramce 5.7, zachęca się kraje, które należą do obszaru wolnego handlu, aby mierzyły:

- Wewnątrzregionalny handel dobrami, oddzielając go systematycznie od handlu tych regionów z resztą świata (patrz ramka 5.6). Oznacza to dostępność danych na temat dwustronnych przepływów handlowych każdego kraju z każdym innym krajem w regionie.
- Zachęca się kraje do tego, aby w przyszłości opracowały dwie kategorie danych:
  - a) Wewnątrz- i ponadregionalne przepływy handlowe dóbr fabrycznych związane z firmami ponadnarodowymi (spółkami macierzystymi i zagranicznymi podmiotami zależnymi) znajdującymi się na terenie każdego z regionów.
  - b) Światowy, a także wewnątrz- i ponadregionalny handel usługami związany z

660. W przypadku przedsiębiorstw międzynarodowych, kolejna trudność polega na tym, że przepływy związane z handlem dobrami i przepływy związane z handlem usługami są z sobą pomieszane, albowiem całość handlu danej firmy przypisuje się jej głównej działalności. Stany Zjednoczone są prawdopodobnie jedynym krajem, który zbiera dane na temat handlu firm międzynarodowych osobno dla dóbr i osobno dla usług odnoszących się do tej samej firmy. To samo rozróżnienie czyni się w przypadku danych na temat sprzedaży jednostek zależnych, niezależnie od tego, do jakiego działu gospodarki należą. Dla kontrastu, jeśli chodzi o handel ogółem wszystkich firm, inne rozróżnienia można przeprowadzić wyłącznie w odniesieniu do dóbr fabrycznych, zwłaszcza w odniesieniu dóbr pośrednich i końcowych, w oparciu o dokumentację celną pogrupowaną według produktu. Dzięki tej informacji możemy dowiedzieć się, czy, na przykład, handel wewnątrzfirmowy dotyczy głównie dóbr końcowych, a nie pośrednich; jeśli tak, korzystnie byłoby sprawdzić, czy ponadregionalny handel dobrami pośrednimi jest prowadzony z jednostkami zależnymi należącymi do krajów znajdujących się w tym regionie, czy z firmami niestowarzyszonymi.

#### Ramka 5.6. Pomiar handlu wewnątrz- i ponadregionalnego

Wzrost liczby regionalnych porozumień o wolnym handlu stwarza nową potrzebę opracowania wskaźników handlu, które uwzględniałyby rozważane regiony jako geograficzne całości. Dwa podstawowe takie wskaźniki dotyczą handlu wewnątrz- i ponadregionalnego.

##### Handel wewnątrzregionalny

Załóżmy, że obszar wolnego handlu składa się z  $n$  krajów. Eksport krajów należących do tego regionu stanowi sumę eksportu każdego kraju w tym regionie do każdego innego kraju w tym regionie. Mamy zatem:

$$X_{Intra}^N = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^{n-1} X_i^j, \text{ gdzie:}$$

$X_{Intra}^N$  = wartość wewnątrzregionalnego eksportu wszystkich  $n$  krajów danego regionu;

$X_i^j$  = wartość eksportu  $i$ -tego kraju regionu do  $j$ -tego kraju regionu (przy czym  $i \neq j$ )

Ten sam wzór można zastosować do importu.

##### Handel ponadregionalny

Ponadregionalny eksport to eksport ogółem każdego z krajów regionu do wszystkich krajów świata, pomniejszony o handel wewnątrzregionalny. A zatem:

$$X_{Extra}^n = \sum_{i=1}^n X_i^{World} - X_{intra}^n, \text{ gdzie:}$$

$X_{Extra}^n$  = wartość eksportu ponadregionalnego wszystkich  $n$  krajów danego regionu;

### Ramka 5.6. Pomiar handlu wewnątrz- i ponadregionalnego

$X_i^{World}$  = wartość eksportu  $i$ -tego kraju regionu do pozostałych krajów świata.

Mając te wskaźniki podstawowe, można skonstruować dwa inne ważne wskaźniki: stosunek handlu wewnątrzregionalnego w obszarze wolnego handlu do handlu światowego oraz udział tego obszaru w rynku światowym.

#### Stosunek handlu regionalnego do światowego

Ten stosunek oblicza się w sposób następujący:

$$X_{Intra}^n / X_{world}$$

Wartość tego wskaźnika może rosnąć bardziej w początkowym okresie po utworzeniu obszaru wolnego handlu, a następnie ustabilizować się, jeśli eksport wewnątrzregionalny rozwija się w tym samym tempie, co eksport światowy.

#### Udział eksportu danego regionu w rynku światowym

Wskaźnik udziału eksportu danego regionu w rynku światowym musi traktować ten region tak, jak gdyby był to pojedynczy kraj. Wówczas ten wskaźnik miałby następującą postać:

$$100 \frac{X_{Extra}^n}{X_{World}}$$

Wszystkie powyższe wskaźniki można obliczyć dla sektora przemysłowego jako całości (dóbr i usług), a także dla poszczególnych działów gospodarki.

### Ramka 5.7. Wskaźniki handlu wewnątrzregionalnego

Wskaźniki dla obszarów wolnego handlu	Dostępność (w obszarze OECD)		
	Dostępne we wszystkich krajach	Dostępne w kilku krajach	Pożądane, lecz niedostępne
<i>a) Struktura handlu</i>			
Handel wewnątrzregionalny ogółem jako procent handlu ponadregionalnego ogółem	X		
Wewnątrzregionalny handel dobrami jako procent ponadregionalnego handlu dobrami	X		
Wewnątrzregionalny handel usługami jako procent ponadregionalnego handlu dobrami		X	
Udział danego regionu w rynkach eksportu dóbr	X		
Udział handlu wewnątrz- i ponadregionalnego w handlu światowym	X		
Handel firm ponadnarodowych ogółem jako procent handlu światowego		X	
<i>b) Charakter handlu danego regionu</i>			
Udział handlu dobrami pośrednimi w handlu danego regionu		X	
Udział handlu produktami końcowymi w handlu danego regionu			X
Udział dóbr wewnątrzgałęziowych w handlu danego regionu	X		
Udział handlu międzygałęziowych w handlu danego regionu	X		
Udział handlu dobrami wysokiej, średniej i niskiej technologii* w handlu danego regionu	X		

\*Patrz rozdział 4

661. Kolejne rozróżnienie to rozróżnienie na dobra wewnątrz- i międzygałęziowe. Ostatnie rozróżnienie odnosi się technologicznej zawartości handlu (wysoka technologia, średnia, niska). Wszystkie te rozróżnienia mogą nam coś powiedzieć o specjalizacji w regionie bądź obszarze wolnego handlu, a także organizacji firm w różnych krajach tego obszaru i zależności od importu w każdej z kategorii dóbr. Ramka 5.6 wyjaśnia, w jaki sposób obliczyć główne zmienne i wskaźniki handlu wewnątrz- i ponadregionalnego, natomiast ramka 5.7 stanowi podsumowanie proponowanych wskaźników i ich dostępności.

### 5.3.5. *Handel wewnątrzgałęziowy*

662. W pomiarze handlu wewnątrzgałęziowego wyróżnia się różne rodzaje handlu: a) „handel poziomy” podobnymi produktami o różnorodnych wariantach (np. samochodami podobnej klasy i z podobnego przedziału cenowego); b) handel „zróżnicowanymi pionowo” produktami, różniącymi się jakością i ceną (np. Włochy eksportują odzież wysokiej jakości, a importują odzież niskiej jakości). Poziomy handel wewnątrzgałęziowy umożliwia krajom o podobnych zasobach czynników produkcji wykorzystywać korzyści osiąganych przez zwiększenie skali produkcji specjalizując się w produktach „niszowych”. Handel pionowo zróżnicowanymi produktami może stanowić odzwierciedlenie różnic zasobów czynników produkcji, szczególnie umiejętności siły roboczej albo wysokie koszty stałe działalności B&R. Dla przykładu, specjalizacja pionowa do wykorzystania taniej, niewykwalifikowanej siły roboczej do montażu albo wyspecjalizowany personel do prowadzenia działalności B&R.

663. Najczęściej wykorzystywanym wskaźnikiem handlu wewnątrzgałęziowego jest indeks Grubela-Lloyda (patrz ramka 5.8). Wykazano jednakże, że ten indeks mierzy właściwie tylko stopień nakładania się handlu między dwoma krajami partnerskimi. Handel wewnątrzgałęziowy okazuje się ważniejszy niż to wynika z miernika Grubela-Lloyda jeśli założy się, że wszelką dwukierunkową wymianę handlową (*two-way trade*) w obrębie tego samego działu gospodarki należy uznać za handel wewnątrzgałęziowy, niezależnie od stopnia nakładania się importu i eksportu. Wskaźniki alternatywne zaproponowali Abd-el-Rahman (1986)<sup>12</sup> oraz Vona (1991)<sup>13</sup>, a obszernie stosowali je Fontagne i Freudemberga (1997).<sup>14</sup>

664. Bez względu na to, jaki wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego się wybierze, uważa się w ogólności, że handel wewnątrzgałęziowy jest w jakiejś części złudzeniem statystycz-

nym. W istocie, liczne badania empiryczne nad handlem wewnątrzgałęziowym nie są wolne od obciążenia geograficznego czy sektorowego:

- Obciążenie geograficzne pojawia się wówczas, kiedy różnych partnerów danego kraju grupuje się uprzednio dla celów obliczeniowych.<sup>15</sup>
- Empiryczne odkrywanie handlu wewnątrzgałęziowego ściśle wiąże się z poziomem agregacji sektorowej wykorzystanej do obliczeń: im bardziej produkty, które w istocie są różne (w sensie zawartości czynników produkcji lub technologii), grupuje się razem w tej samej kategorii (dziale gospodarki, branży), tym większe jest ryzyko znaczącego nakładania się na siebie importu i eksportu, a tym samym występowania handlu „wewnątrzgałęziowego” związanego z różnorodnymi produktami.

665. Nie ma zresztą zgodności wśród ekonomistów co do właściwego poziomu sektorowego. Choć niektórzy ekonomiści (na przykład, Balassa i Lloyd) uznają, że problemu różnorodnych produktów w obrębie działu gospodarki nie można rozwiązać przez zbyt daleko posuniętą dezagregację, ponieważ wówczas rozdzielono by dobra, które w istocie mogą być produkowane przez ten sam dział gospodarki. Z kolei według innych, należy korzystać z najniższego możliwego poziomu, ponieważ poziom sektorowy wybrany do obliczeń ma wpływ nie tylko na miernik handlu wewnątrzgałęziowego (i jego znaczenie w stosunku do handlu międzygałęziowego), lecz również na jego interpretację.

#### Ramka 5.8. Pomiar handlu wewnątrzgałęziowego

Przepływy handlu wewnątrzgałęziowego definiuje się zazwyczaj jako dwukierunkową wymianę dóbr w obrębie kategorii standardowych klasyfikacji działalności. Zakres handlu wewnątrzgałęziowego mierzy się powszechnie za pomocą indeksów Grubela-Lloyda, opartych na transakcjach grup towarów. A zatem, dla każdej poszczególnej klasy produktów  $i$ , indeks zakresu handlu wewnątrzgałęziowego produktami  $i$ -tej klasy między krajami  $A$  i  $B$  określa następujący iloraz:

$$IIT_{i,AB} = \frac{X_i + M_i - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} 100 \quad [1]$$

Ten indeks przyjmuje wartość minimalną równą zero, kiedy nie ma takich produktów należących do tej samej klasy, które są tak importowane, jak eksportowane, oraz wartość maksymalną równą 100, kiedy cały handel ma postać handlu wewnątrzgałęziowego (w takim przypadku  $X_i$  jest równe  $M_i$ ). Dwustronne indeksy handlu wewnątrzgałęziowego produktami klasy  $i$ -tej między krajem  $A$  i jego wszystkimi partnerami handlowymi uzyskuje się jako średnią ważoną dwustronnych indeksów [1] dla każdego kraju-partnera  $B$ , gdzie wagą jest udział handlu z krajem  $B$  w handlu kraju  $A$  ogółem. Dwustronne indeksy handlu wewnątrzgałęziowego między krajami  $A$  i  $B$  dla produkcji przemysłowej ogółem stanowią średnią ważoną indeksów [1] dla wszystkich klas produktów, gdzie wagą jest stosunek handlu produktami klasy  $i$ -tej ogółem do handlu produktami fabrycznymi ogółem:

$$IIT_{AB} = \sum_i \left[ \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right] \cdot \left[ \frac{(X_i + M_i)}{\sum_i (X_i + M_i)} \right] \cdot 100 \quad [2]$$



### Ramka 5.8. Pomiar handlu wewnątrzgałęziowego

Przy porównywaniu i interpretacji indeksów handlu wewnątrzgałęziowego należy zachować pewną dozę ostrożności, ponieważ ich pomiar w stopniu kluczowym zależy od stopnia dezagregacji wybranego do analizy. W bieżącym kontekście oceny znaczenia podziału procesu produkcji między różne kraje, należy przyjąć, tak jak ma to miejsce w przypadku pomiaru dóbr pośrednich na różnych etapach produkcji, że znaczna część handlu wewnątrzgałęziowego to handel podobnymi, lecz często wysoce zróżnicowanymi, produktami końcowymi.

Źródło: *OECD Economic Outlook 71, 2002, str. 160.*

## 5.4. Wytyczne w zakresie rozwijania eksperymentalnych wskaźników handlu

### 5.4.1. Obliczanie bilansu handlowego w oparciu o własność kapitału

666. Kolejne zagadnienie związane z pomiarem dotyczy przygotowania uzupełniających rachunków bilansu płatniczego, które w większym stopniu uznają rolę zagranicznych podmiotów zależnych w dostarczaniu dóbr i usług na rynki międzynarodowe. W takich rachunkach, „handel” interpretuje się szeroko, tak, aby obejmował nie tylko eksport i import międzynarodowy, lecz również dostawy za pośrednictwem zagranicznych podmiotów zależnych. Ale te ostatnie uwzględnia się w tych rachunkach nie według ich wartości całkowitej, lecz w sposób, który odzwierciedla zwrot z własności kapitału dla spółki macierzystej. Pojęcie bilansu handlowego przededefiniowano tak, aby obejmowało oba kanały dostaw, chwytając tym samym wpływ, jaki na kraj kompilujący dane ma sprzedaż mająca swoje źródła zarówno w obrębie tego kraju, jak i poza jego granicami.

667. Konwencjonalna miara bilansu handlowego odzwierciedla funkcjonowanie danego kraju na rynkach międzynarodowych w terminach wartości netto transakcji na dobra i usługi zawieranych między firmami i osobami znajdującymi się w tym kraju a tymi, które znajdują się poza jego granicami. Sprzedaży dóbr i usług przez zagraniczne podmioty zależne spółek, które zainwestowały w inne podmioty zagraniczne i sprzedaży zagranicznych podmiotów zależnych na terenie kraju-gospodarza nie uważa się za eksport ani import i z tego tytułu wyklucza się je z bilansu handlowego.

668. Z kolei, w podejściu opartym na własności kapitału sprzedaż dóbr i usług przez zagraniczne podmioty zależna nie są pomijane, lecz uwzględnia się je w rachunkach w taki sposób, który odzwierciedla zysk inwestora bezpośredniego z udziału we własności jednostki zależnej (który w tradycyjnych rachunkach bilansu płatniczego może być określany mianem „dochodu z tytułu inwestycji bezpośredniej”). Zyski inwestorów z kraju kompilującego dane wynikające ze sprzedaży dóbr i usług przez ich spółek zależnych za granicą dodaje się do tradycyjnych

miar eksportu międzynarodowego, uzyskując w ten sposób miarę łącznych wpływów kraju kompilującego dane, wynikających ze sprzedaży transgranicznej oraz sprzedaży prowadzonej przez jednostki zależne za granicą. Podobnie, zyski przypadające w udziale zagranicznym właścicielom jednostek zależnych znajdujących się w kraju kompilującym dane dodaje się do importu transgranicznego, aby uzyskać w ten sposób porównywalną miarę wydatków ogółem kraju kompilującego dane. Uwzględniając w ten sposób sprzedaży prowadzonej przez jednostki zależne, traktuje się ją jako odrębną metodę dostarczania dóbr i usług na rynki zagraniczne, a jednocześnie zapewnia się, że jedynie część tej sprzedaży, która przypada rodzimemu krajowi, jest uwzględniana jako zysk z zagranicznej sprzedaży tego kraju. Grupowanie tych pozycji jest wyrazem uznania tak handlu transgranicznego, jak sprzedaży za pośrednictwem jednostek zależnych za granicą za metody aktywnego uczestnictwa w rynkach międzynarodowych. W tym względzie, różnią się one wyraźnie od innych pozycji uwzględnianych w rachunkach bieżących, w tym dochodu z inwestycji portfelowych, generowanych w bardziej pasywny sposób oraz zasadniczo odmiennych rodzajów transakcji, rejestrowanych jako transfery bieżące.

669. Aby pokazać powiązania między zyskami generowanymi przez inwestorów bezpośrednich oraz działalnością jednostek zależnych, które te zyski generują, można dołączyć, jeśli dostępne są wymagane dane, szczegóły dotyczące sprzedaży i wydatków brutto (a także wszelkich innych przychodów inwestorów lokalnych bądź inwestorów z kraju trzeciego), które, w ujęciu netto, przynoszą ten zysk. (Z praktycznego punktu widzenia, zbieranie danych na temat wydatków w sposób bezpośredni może być trudne, wówczas wydatki można oszacować jako różnice między zyskiem inwestorów bezpośrednich a sprzedażą, która ten zysk generuje.) Znowuz, w zależności od dostępności danych, wydatki można pogrupować w taki sposób, aby ukazać istotne pozycje, na przykład, koszty związane z zatrudnieniem, dostarczając w ten sposób dokładniejszy obraz działań generujących i będących podstawą zysków inwestorów bezpośrednich.

670. Po skonstruowaniu tych bardziej wszechstronnych miar wpływów i wydatków związanych z handlem międzynarodowym, bilans oblicza się jako różnicę między nimi.

671. Rachunki sporządzane na tej podstawie publikuje się w Stanach Zjednoczonych okresowo od początku lat 1990. Podstawowa struktura tych rachunków oraz kluczowe dane dla roku 2000 pokazano w tablicy 5.5 poniżej. Oprócz elementów, o jakich mowa była wyżej, ta tabela zawiera szczegóły dotyczące tego, czy partnerami handlu transgranicznego są strony niezwiązane czy też strony stowarzyszone, zaś w tym ostatnim przypadku, czy ten handel do-

tyczy zagranicznych spółek macierzystych czy spółek zależnych za granicą. Handel ze stronami stowarzyszonymi definiuje się w tej tabeli jako wszelki handel z przedsiębiorstwami będącymi w stosunku bezpośredniego inwestowania. Ponadto, wpływy netto związane z dochodami inwestorów zagranicznych oraz leżących u ich podłoża wydatków i sprzedaży wyznacza się przy wykorzystaniu danych dla wszystkich jednostek zależnych, a nie tylko tych, które znajdują się pod kontrolą zagranicznych inwestorów. Takie procedury pozwalają zachować spójność między tymi rachunkami a rachunkami standardowymi, w których stosunek bezpośredniego inwestowania definiuje się za pomocą kryterium posiadania 10% akcji zwykłych, zgodnie z zaleceniami BMP5 i BD3.<sup>16</sup> Pomagają również uniknąć niespójności, z jaką mieliśmy do czynienia w przypadku jednostki zależnej kontrolowanej przez właściciela mniejszościowego; zysk inwestora z tytułu udziałów w takiej jednostce byłby uwzględniony w dochodzie pochodzącym z jednostki zależnej, ale sprzedaż i wydatki jednostki kontrolowanej przez inwestora mniejszościowego nie zostałyby uwzględnione z uwagi na brak kontroli zagranicznej.

672. Tablica 5.5 pokazuje, że deficyt handlowy obliczony w oparciu o własność kapitału (wiersz 37) był w Stanach Zjednoczonych w roku 2000 mniejszy niż deficyt wykazany w standardowych rachunkach, opierających się na lokalizacji produkcji (wiersz 36). Tę różnicę można wyjaśnić poprzez fakt, iż wpływy generowane przez amerykańskie spółki macierzyste ze sprzedaży prowadzonej przez ich jednostki zależne za granicą przewyższały płatności przypadające w udziale spółkom macierzystym znajdującym się w innych krajach z tytułu sprzedaży prowadzonej przez ich jednostki zależne w Stanach Zjednoczonych.

673. Proponowano inne metody konstruowania rachunków uzupełniających w oparciu o własność kapitału. Dla przykładu, panel badawczy Narodowej Akademii Nauk (NAS)<sup>17</sup> w Stanach Zjednoczonych zaproponował rachunki, które różnią się od tych omówionych powyżej pod dwoma ważnymi względami. Po pierwsze, w tych rachunkach od sprzedaży danej jednostki zależnej odejmuje się jedynie koszt zakupu pośrednich czynników produkcji, a nie *wszelkie* koszty i zyski inne niż zwrot dla inwestora bezpośredniego, pozostawiając wielkość równą wartości dodanej w produkcji danej jednostki zależnej. Z uwagi na to, że wartość dodana może zawierać ważny składnik kosztów ponoszonych na miejscu, na przykład, kosztów związanych z zatrudnieniem, ta metoda może prowadzić do zbyt rażącego wskaźnika z punktu widzenia celu, jakim jest zmierzenie wpływu zmian w sprzedaży prowadzonej przez jednostki zależne na gospodarkę kraju inwestora (gospodarza). Może jednak w pełniejszym stopniu odzwierciedlać to, w jaki sposób przedsiębiorstwa międzynarodowe postrzegają swoje

działania na arenie ogólnoświatowej, niż rachunki standardowe czy rachunki omówione wyżej. Druga różnica wiąże się z tym, że propozycja NAS na nowo definiuje granicę między podmiotami „krajowymi” a „zagranicznymi” w ten sposób, że grupy zalicza się do jednej bądź drugiej kategorii w oparciu o ich strukturę własności a nie miejsce prowadzenia działalności. Na przykład, w przypadku zagranicznych podmiotów zależnych, sprzedaż produktów czy usług do kraju rodzimego uważa się za transakcje między podmiotami krajowymi i nie uwzględnia się ich, natomiast sprzedaż, która ma miejsce w kraju prowadzenia działalności, uważa się za transakcję międzynarodową, którą należy wziąć pod uwagę. Zdefiniowanie tej granicy na nowo sprawia, że te rachunki stanowią nie tyle wariant standardowych rachunków, lecz inny rodzaj rachunków, który może służyć innym celom.

Tabela 5.5. **Rachunek bieżący Stanów Zjednoczonych w 2000 r. w ujęciu opartym na własności**  
Miliardy dolarów

<b>1</b>	<b>Ekspert dóbr i usług i wpływy dochodu</b>	<b>1 417,2</b>
<b>2</b>	<b>Wpływy wynikające z eksportu dóbr i usług bądź sprzedaży przez zagraniczne jednostki zależne</b>	<b>1 213,9</b>
<b>3</b>	<b>Ekspert dóbr i usług ogółem</b>	<b>1 064,2</b>
4	Do niestowarzyszonych partnerów zagranicznych	736,5
5	Do stowarzyszonych partnerów zagranicznych	327,7
6	Do jednostek zależnych amerykańskich przedsiębiorstw za granicą	247,4
7	Do zagranicznych spółek macierzystych amerykańskich zagranicznych jednostek zależnych	80,3
<b>8</b>	<b>Wpływy netto dochodu z tytułu inwestycji bezpośrednich w spółkach amerykańskich, wynikające ze sprzedaży prowadzonej przez ich spółki zależne zagranicą</b>	<b>149,7</b>
9	Jednostki zależne nie będące bankami	147,9
10	Sprzedaż prowadzona przez jednostki zależne za granicą	2 891,5
11	Pomniejszona o: zakupy przez jednostki zależne za granicą dóbr i usług od Stanów Zjednoczonych	247,4
12	Pomniejszona o: koszty i zyski przypadające osobom zagranicznym	1 971,1
13	Koszty związane z zatrudnieniem w jednostkach zależnych za granicą	302,6
14	Inne	1 668,5
15	Pomniejszona o: sprzedaż dóbr i usług przez zagranicznych jednostek zależnych do innych zależnych należących do tej samej spółki macierzystej	525,1
16	Bankowe jednostki zależne <sup>1</sup>	1,8
<b>17</b>	<b>Inne wpływy dochodów</b>	<b>203,3</b>
<b>18</b>	<b>Import dóbr i usług oraz wypłaty dochodu</b>	<b>1 774,1</b>
<b>19</b>	<b>Wypłaty wynikające z importu dóbr i usług lub sprzedaży przez jednostki zależne amerykańskich przedsiębiorstw</b>	<b>1 503,7</b>
<b>20</b>	<b>Import dóbr i usług ogółem</b>	<b>1 442,9</b>
21	Od niestowarzyszonych partnerów zagranicznych	952,4
22	Od stowarzyszonych partnerów zagranicznych	490,5
23	Od jednostek zależnych amerykańskich spółek	195,4
24	Od zagranicznych spółek macierzystych jednostek zależnych działających w Stanach Zjednoczonych	295,1
<b>25</b>	<b>Wypłaty netto z tytułu dochodu z inwestycji bezpośrednich na rzecz zagranicznych spółek macierzystych poniesione przez ich amerykańskie jednostki zależne</b>	<b>60,8</b>
26	Spółki zależne nie będące bankami	56,9

Tabela 5.5. **Rachunek bieżący Stanów Zjednoczonych w 2000 r. w ujęciu opartym na własności**  
Miliardy dolarów

27	Sprzedaż dóbr i usług przez amerykańskie spółki zależne	2 334,7
28	Pomniejszona o: zakup przez amerykańskie spółki zależne dóbr i usług z zagranicy	389,4
29	Pomniejszona o: koszty i zyski przypadające podmiotom amerykańskim	1 888,4
30	Koszty związane z zatrudnieniem w amerykańskich jednostkach zależnych	329,7
31	Inne	1 558,7
32	Pomniejszona o: sprzedaż dóbr i usług przez amerykańskie jednostki zależne innym amerykańskim jednostkom zależnym należącym do tej samej spółki macierzystej <sup>2</sup>	brak
33	Bankowe spółki zależne <sup>1</sup>	3,9
<b>34</b>	<b>Inne wypłaty dochodu</b>	<b>270,4</b>
<b>35</b>	<b>Jednostronne transfery bieżące netto</b>	<b>-53,4</b>
Memoranda		
36	Bilans na rachunku dóbr i usług	-378,7
37	Bilans na rachunku dóbr i usług oraz przychody netto ze sprzedaży dóbr i usług przez jednostki zależne (wiersz 2 minus wiersz 19)	-289,8
38	Bilans na rachunku bieżącym	-410,3

1. Szczegóły na temat sprzedaży i wydatków nie są dostępne w przypadku jednostek zależnych.

2. Niedostępne, ale ponieważ jednostki zależne są obowiązane do składania raportów w oparciu o dane skonsolidowane, prawdopodobnie nieistotne

674. Jeszcze inną propozycję przedstawiła DeAnne Julius,<sup>18</sup> pisząc w roku 1990 dla Rady do spraw Stosunków Międzynarodowych. Tak jak propozycja NAS, zasugerowała ona, aby przypisywać firmy do krajów w oparciu o kryterium własnościowe, a nie miejsca prowadzenia działalności, lecz przedstawiła ona w ujęciu netto *wszystkie* płatności jednostek zależnych, nie zaś tylko wydatki na pośrednie czynniki produkcji. Ponadto, zaliczyła te płatności do importu kraju rodzimego, nie potraktowała ich natomiast jako potrącenia ze sprzedaży prowadzonej przez jednostki zależne. Choć takie podejście stanowi fundamentalną restrukturyzację rachunków, okoliczność, iż wszystkie wypłaty jednostek zależnych na rzecz partnerów zagranicznych zalicza się do handlu – zarówno związane z pracą i kapitałem, jak i związane z pośrednimi czynnikami produkcji – prowadzi do bilansów identycznych z tymi, które uzyskuje się w ramach rachunków omówionych wyżej i przedstawionych w tabelicy 5.5.

#### Ramka 5.9. **Zalecenia w zakresie obliczania bilansów handlowych w oparciu o własność kapitału**

Dany kraj, który chce wykonać obliczenia, o jakich mowa powyżej, będzie potrzebować danych na temat:

- wartości dóbr i usług nabytych w danym kraju przez zagraniczne spółki zależne przedsiębiorstw znajdujących się w tym kraju, pochodzących z wszystkich krajów z wyłączeniem danego kraju,
- wartości dóbr i usług nabytych w danym kraju przez jednostki zależne przedsiębiorstw znajdujących się w tym kraju.

### 5.4.2. *Pomiar podwykonawstwa międzynarodowego*

#### *Główne aspekty*

675. Globalizacja zaostrzyła konkurencję, skłaniając w ten sposób firmy, by produkowały lepiej, szybciej i taniej. Wiele firm zawęziło w tym celu pole własnej działalności i poświęciło się wyłącznie tym działaniom, które stanowią sedno ich działalności gospodarczej. Typowym podejściem jest zlecenie wykonania usługi firmom zewnętrznym w ramach podwykonawstwa.

676. Firma, która zleca prace zagranicznemu podwykonawcy, robi tak w celu poświęcenia swojego czasu i zasobów ludzkich tym obszarom, w których wygrywa konkurencję z innymi firmami. Zlecenie wykonania usług podwykonawcy pozwala także danej firmie na wykorzystanie wysoce wyspecjalizowanego *know-how*, który jest dostępny jedynie poza nią, a często poza granicami kraju. W tym ostatnim przypadku mówi się o podwykonawstwie międzynarodowym (*international subcontracting*). Podwykonawcy to coraz częściej wyspecjalizowane firmy o możliwościach, na które istnieje duże zapotrzebowanie.

#### Ramka 5.10. Definicja podwykonawstwa Podwykonawstwo (szerokie rozumienie)

Podwykonawstwo ma miejsce wówczas, kiedy jedna firma, główny wytwórca lub wykonawca („zleceniodawca”), zawiera z inną firmą, podwykonawcą lub „dostawcą”, umowę na dany cykl produkcyjny, jeden bądź więcej aspektów projektu produktu, przetwarzanie bądź produkcję, czy prace konstrukcyjne lub konserwatorskie.

Produkt włącza się na ogół do produkcji końcowej zleceniodawcy. Podwykonawstwo może również dotyczyć usług, zwłaszcza badań, rachunkowości, prac inżynierskich, działalności B&R, reklamy, usług komputerowych bądź porad prawnych. Większość z tych usług to takie usługi, które można zlecać podwykonawcom zagranicznym (podwykonawstwo międzynarodowe).

Firma „dostawca” musi ściśle przestrzegać specyfikacji technicznej czy handlowej zleceniodawcy w zakresie rozważanych produktów czy usług.

677. Jednym z efektów takiej specjalizacji w każdym obszarze działalności gospodarczej jest „podwykonawstwo wielopoziomowe” (*multi-tier subcontracting*). Firma-nabywca („zleceniodawca”) angażuje podwykonawcę pierwszego rzędu, który z kolei umawia się z podwykonawcami drugiego, a nawet trzeciego rzędu, na wykonanie części prac, która wychodzi poza jego specjalność.

678. Główny rodzaje podwykonawstwa stanowią „*podwykonawstwo strukturalne*”, w ramach którego strategia firmy skłania ją do skorzystania z możliwości spółek spoza jej grupy, co prowadzi do zawiązania się regularnej, trwałej relacji, oraz *podwykonawstwo okazjonalne* lub *podwykonawstwo ad hoc*, w ramach którego dana firma zleca tymczasowo innym przedsiębiorstwom dostarczenie dóbr lub usług, które w normalnych warunkach sama by wyprodu-

kowała, lecz nie jest w stanie tego uczynić w danym momencie, przed wpływem terminu wykonania powierzonego zadania.

679. Należy w tym miejscu wprowadzić ważne rozróżnienie między podwykonawstwem a partnerstwami czy porozumieniami o współpracy. Aby zdać sobie sprawę z tej różnicy, przydatne będzie wyróżnienie dwóch kategorii podwykonawstwa. *Pierwsza* wiąże się z dość pospolitymi dobrami i usługami „niskiej technologii”, takimi, jak: *catering*, sprząatanie, transport, usługi rachunkowe, pośrednie czynniki produkcji maszyn różnego rodzaju, itp. *Druga* kategoria dotyczy dóbr i usług, które charakteryzują się wysoką zawartością technologiczną i podlegają ciągłym innowacjom.

680. Zależność między zleceniodawcą a dostawcą jest w obu przypadkach inna. W przypadku pierwszej kategorii, zleceniodawca ma większy wybór i niejednokrotnie może wywierać silną presję w zakresie ceny i terminu realizacji, a także ma stosunkowo dużą swobodę zmiany podwykonawców.

681. Z drugiej strony, dostawcy z drugiej kategorii w większym stopniu uczestniczą w projekcie produktu czy usługi i w konsekwencji przyjmują rolę partnera. Tego rodzaju podwykonawstwo można określić mianem „partnerstwo w zakresie podwykonawstwa” (*subcontracting partnership*).

682. Typowym przykładem podwykonawstwa tego rodzaju jest stosunek, jaki zachodzi między producentami samochodów czy samolotów a firmami dostarczającymi im sprzęt (podwozia, tablice przyrządów pomiarowo-kontrolnych).

683. Oba przypadki w ogólności dotyczą dóbr wysokiej technologii, kiedy to zadanie dostawcy polega na czymś więcej niż tylko realizacji zlecenia. Musi on również uczestniczyć w projektowaniu produktu i monitorowaniu trendów technologicznych, a wręcz może narzucać swojemu zleceniodawcy pewne innowacyjne rozwiązania. Ci ostatni są zależni od swoich podwykonawców w znacznie większym stopniu niż zleceniodawcy z pierwszej kategorii. Niemniej jednak takich umów nie da się w ogólności uznać za porozumienia o współpracy.

684. W porozumieniach o współpracy partnerzy niejednokrotnie ustanawiają wzajemne powiązania finansowe (np. poprzez wymianę akcji [*cross-shareholding*]) i dzielą się kosztami oraz ryzykiem bądź łączą swoje wysiłki w celu opracowania nowej technologii.

*Główne wskaźniki*

685. Główną cechą podwykonawstwa jest to, iż ta sama firma może angażować zagranicznych podwykonawców i jednocześnie być podwykonawcą w ramach umów z innymi przedsiębiorcami. Wskaźniki muszą ów aspekt wziąć pod uwagę.

686. Pierwsza kategoria wskaźników mogłaby obejmować tę kategorię podwykonawstwa, w której zleceniodawcami są firmy znajdujące się w danym kraju, natomiast druga kategoria mogłaby dotyczyć kontraktów na prace podwykonawcze, w których zleceniodawcami są firmy zagraniczne, a podwykonawcami firmy pochodzące z danego kraju. Jeśli chodzi o firmy znajdujące się w danym kraju, należy odróżnić przedsiębiorstwa kontrolowane przez rezydentów od zagranicznych podmiotów zależnych. Transakcje między jednostkami zależnymi, niezależnie od tego, czy są one kontrolowane przez rodzimych czy zagranicznych inwestorów, nie należy z zasady uważać za działalność podwykonawczą. Te transakcje obejmują wskaźniki działalności przedsiębiorstw ponadnarodowych, a zwłaszcza handlu wewnątrzfirmowego. Z tego punktu widzenia, międzynarodowe podwykonawstwo należy uznać za alternatywę dla inwestycji bezpośrednich. Firmy kontrolowane przez rezydentów mogą dawać zlecenia niestowarzyszonym firmom zagranicznym lub przyjmować zlecenia od nich, natomiast zagraniczne jednostki zależne mogą dawać bądź przyjmować zlecenia od niezależnych spółek zagranicznych.

687. Kolejne przydatne rozróżnienie dotyczy podwykonawstwa w zakresie dóbr fabrycznych i podwykonawstwa w zakresie usług i stosuje się jednakowo do firm zaliczonych do kategorii przedsiębiorstw produkujących dobra i zaliczonych do kategorii firm świadczących usługi. Pytanie brzmi, czy firma, której działalność podstawowa jest związana z sektorem produkcji przemysłowej zleca firmom zewnętrznym wykonanie jakiejś części swojej produkcji i swoich usług (sytuacja odwrotna jest znacznie mniej powszechna). Jeśli chodzi o podwykonawstwo usług za granicą, warto zauważyć, że jego zleceniodawcami albo zleceniobiorcami mogą być nie tylko przedsiębiorstwa, lecz również uniwersytety i inne instytucje publiczne lub prywatne.

688. Ciekawe jest także wyznaczenie, czy takie podwykonawstwo ma charakter strukturalny czy *ad hoc*.

689. Inne rozróżnienia odnoszą się do charakteru produktów i charakterystyk rozważanych firm. A zatem, produkty mogą mieć postać dóbr pośrednich bądź gotowych, natomiast firmami mogą być duże spółki bądź małe i średnie przedsiębiorstwa (SME). W istocie, SME często uczestniczą w porozumieniach o podwykonawstwie.

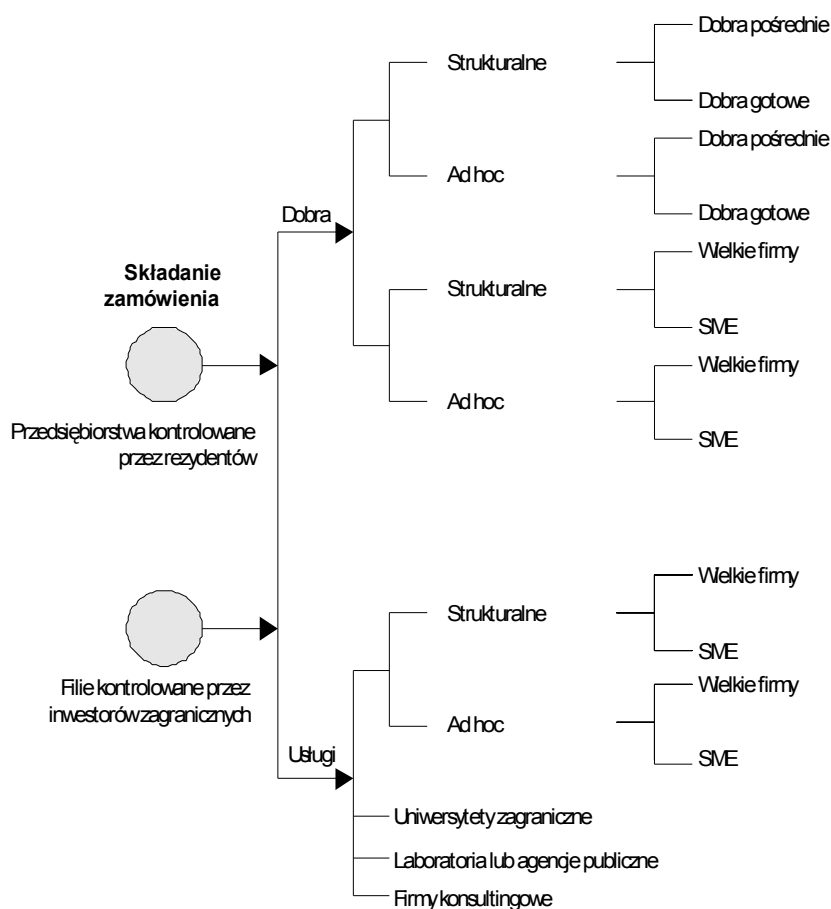


690. Badania prowadzone we Francji pokazują, iż im mniejsze jest SME, tym większe jest prawdopodobieństwo jego uczestnictwa w takich porozumieniach. Jednocześnie, SME są wysoce uzależnione od najmniej wyrafinowanych i najbardziej konwencjonalnych form podwykonawstwa.

691. Rysunek 5.3 przedstawia typologię różnych form międzynarodowego podwykonawstwa.

692. Z kolei, ramka 5.11, która stanowi podsumowanie głównych wymaganych wskaźników, nie obejmuje wszystkich form i aspektów zamieszczonych na rysunku 5.3.

Rysunek 5.3. Typologia podwykonawstwa międzynarodowego z punktu widzenia kraju kompilującego dane



Ramka 5.11. Główne wskaźniki podwykonawstwa międzynarodowego

Podstawowe dane i wskaźniki	Dostępność		
	Dostępne w większości krajów	Dostępne w niektórych krajach	Pożądane, ale niedostępne

**1. Firmami, które składają zlecenie, są firmy kontrolowane przez rezydentów kraju A**

Zlecenia dotyczące produkcji przemysłowej złożone zagranicą przez firmy kontrolowane przez rezydentów

### Ramka 5.11. Główne wskaźniki podwykonawstwa międzynarodowego

Podstawowe dane i wskaźniki	Dostępność		Pożądane, ale niedostępne
	Dostępne w większości krajów	Dostępne w niektórych krajach	
kraju A, według sektora:			
- u firm niestowarzyszonych			X
Zlecenia dotyczące usług złożone zagranicą przez te firmy, według sektora:			
- w firmach niestowarzyszonych			X
- w innych instytucjach (uniwersytetach, laboratoriach publicznych, itp.)			X
Zlecenia dotyczące produkcji dóbr złożone zagranicą przez spółki zależne kraju A, według sektora:			
- w firmach niestowarzyszonych			X
Zlecenia dotyczące usług złożone zagranicą przez spółki zależne kraju A, według sektora:			
- w firmach niestowarzyszonych			X
- w innych instytucjach (uniwersytetach, laboratoriach publicznych, itp.)			X
Te same wskaźniki, według kraju przeznaczenia			X
<b>2. Firmami składającymi zamówienie są firmy zagraniczne zwracające się do firm z kraju A</b>			
Zlecenia dotyczące produkcji dóbr otrzymane z zagranicy przez firmy kontrolowane przez rezydentów kraju A, według sektora:			
- od firm niestowarzyszonych			X
Zlecenia dotyczące usług otrzymane z zagranicy przez firmy kontrolowane przez rezydentów kraju A, według sektora:			
- od firm niestowarzyszonych			X
Zlecenia dotyczące produkcji dóbr otrzymane z zagranicy przez zagraniczne jednostki zależne działające według kraju A, według sektora:			
- od firm niestowarzyszonych			X
Zlecenia dotyczące usług otrzymane z zagranicy przez firmy kontrolowane przez zagranicznych inwestorów działające w kraju A, według sektora:			
- od firm niestowarzyszonych			X
Te same wskaźniki, według kraju pochodzenia			X
<b>3. Współczynniki*</b>			
Stosunek podwykonawstwa międzynarodowego do krajowego			X
Stosunek zleceń złożonych do zagranicą do importu ogółem			X
Stosunek zleceń otrzymanych z zagranicy do eksportu			X

### Ramka 5.11. Główne wskaźniki podwykonawstwa międzynarodowego

Podstawowe dane i wskaźniki	Dostępność		
	Dostępne w większości krajów	Dostępne w niektórych krajach	Pożądane, ale niedostępne
ogółem			

\* Te wskaźniki można obliczyć dla wszystkich firm i osobno dla firm krajowych i zagranicznych, a także według sektora oraz kraju pochodzenia i przeznaczenia.

693. Konieczne jest zbieranie danych według sektora i kraju pochodzenia i przeznaczenia dotyczące dwóch omówionych wyżej kategorii podwykonawstwa przy jednoczesnym odróżnieniu firm krajowych i firm kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów.

694. Wydaje się, iż dostępność tych wskaźników, na poziomie tak krajowym, jak międzynarodowym, jest poważnie ograniczona. Jedną z głównych trudności jest tutaj okoliczność, iż wiele krajów nie gromadzi systematycznie szczegółowych danych krajowych potrzebnych do tych wskaźników, zaś leżące u ich podstaw pojęcia wymagają lepszej harmonizacji.

#### Przypisy

1. Tradycyjne teorie, opierające się na pojęciu konkurencji doskonałej, de facto eliminują firmy z analizy, albowiem firmy wytwarzające jedno dobro uważa się za identyczne, a zatem produkty, branże i firmy stają się jednym i tym samym. Patrz także: P. Krugman (1990), *Rethinking International Trade*, MIT Press.
2. Patrz E. Helpmann i P. Krugmann (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge.
3. W pracach *ex ante* na temat rynku jednolitego, będących ekstrapolacją dokonaną na podstawie wcześniejszych doświadczeń, zakładano milcząco, że oczekiwany rozwój handlu wewnątrz europejskiego będzie miał przede wszystkim charakter wewnątrzbranżowy, obejmując tym samym koszty adaptacji, a jednocześnie dostarczając znaczne zyski pod względem zakresu i efektywności (patrz, na przykład, Komisja Europejska, 1990). Jeśli chodzi o badania *ex post* oddziaływania rynku jednolitego na charakter handlu w obrębie UE, patrz CEPII (1997).
4. zagraniczne jednostki zależne są odpowiedzialne za znacznie większą część importu i eksportu niż zatrudnienia, obrotów czy wartości dodanej w większości krajów członkowskich OECD, dla których dostępne są dane; patrz OECD (2001), *Measuring Globalisation: The Role of Multinationals in OECD Economies*. Dla przykładu, udział zagranicznych jednostek zależnych w amerykańskim imporcie i eksporcie są ponad trzykrotnie większe od ich udziałów w amerykańskim PKB czy zatrudnieniu.
5. Z tej taksonomii handlu związanego z przedsiębiorstwami ponadnarodowymi wyklucza się przepływy handlowe między zagranicznymi spółkami macierzystymi a firmami niestowarzyszonymi w kraju kompilującym dane; takie dane zazwyczaj wykraczają poza zakres danych, jakie można zbierać w ramach badań nad działaniami firm ponadnarodowych.

6. Pojęcie zagranicznej grupy macierzystej towarzyszy pojęciom „spółek-siostr” (*fellow subsidiaries*) czy „przedsiębiorstw powiązanych” wykorzystywanych w międzynarodowych definicjach kapitału inwestycji bezpośrednich; patrz paragraf 40 *Wzorcowej definicji OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich* (wydanie trzecie, 1996) oraz paragraf 368 *Podręcznika bilansu płatniczego MFW* (wydanie piąte, 1993).
7. W trzecim rozdziale niniejszego *Podręcznika* zalecano, aby obliczenia dotyczące handlu wewnątrzfirmowego uwzględniały firmy należące do grupy, w ramach której jednostki zależne znajdują się pod bezpośrednią lub pośrednią kontrolą większościową korporacji macierzystej. W pewnych szczególnych przypadkach można również uwzględnić kontrolę mniejszościową (patrz rozdział 3). Termin „przedsiębiorstwa stowarzyszone” wykorzystywany w *Wytocznych w zakresie ustalania cen transferów OECD* określa, iż dwa przedsiębiorstwa są stowarzyszone, jeżeli jedno z tych przedsiębiorstw ma bezpośredni lub pośredni udział w zarządzaniu, kontroli lub kapitale drugiego przedsiębiorstwa bądź „jeśli te same osoby mają pośredni lub bezpośredni udział w zarządzaniu, kontroli lub kapitale” obu przedsiębiorstw.
8. Prawdopodobnie najłatwiej jest zebrać takie dane w ramach badań nad działaniami jednostek zależnych. Jeśli natomiast dane dotyczące handlu jednostek zależnych są uzyskiwane z dokumentów celnych, można w nich uwzględnić pytanie do podmiotów kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów o to, jaką część handlu prowadzą z zagranicznymi spółkami macierzystymi i innymi zagranicznymi firmami stowarzyszonymi.
9. See M. Freudenberg i F. Lemoine. “Central and Eastern European Countries in the International Division of Labor in Europe”, CEPII Working Paper No. 99, 5. kwietnia 1999 (dostępny na stronie [www.cepii.fr](http://www.cepii.fr)).
10. Anderson, K. i H. Norheim (1993), “From Imperial to Regional Trade Preferences: Its Effect on Europe’s Intra- and Extra-regional Trade”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, nr 129, ss. 78-102.
11. Iapadre, L. (2004), “Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Measurement Problems and Empirical Evidence”, United Nations University, Comparative Regional Integration Studies, UNU-CRIS e-working papers, w-2004/3.
12. Abd-el-Rahman, K. (1986), “Ré-examen de la définition de la mesure des échanges croisés de produits similaires entre les nations”, w: *Revue Économique*, nr 37 (1), ss. 89-115.
13. Vona, S. (1991), “On the Measurement of Intra-industry Trade: Some Further Thoughts”, w: *Weltwirtschaftliches Archiv*, nr 127 (4), ss. 687-700.
14. Fontagné, L. i M. Freudenberg (1997), “Intra-industry Trade: Methodological Issues Reconsidered”, working paper No. 97-01, Centre d’Études Prospectives et d’Informations Internationales (CEPII).
15. Załóżmy, dla przykładu, że jeśli chodzi o pewien dział gospodarki, kraj A eksportuje dobra o wartości równej 100 do kraju B i importuje dobra o tej samej wartości z kraju C. Jeśli dwa kraje partnerskie, B i C, potraktuje się jako jedność, będziemy, rzecz jasna, mieli do czynienia z nakładaniem się eksportu (to kraju B) i importu (z kraju C): ten handel zostałby zaklasyfikowany jako wewnątrzgałęziowy, to jest, miałby charakter całkowicie sztuczny. Z drugiej strony, jeśli każdego z partnerów traktuje się osobno, będzie widać, że kraj A eksportuje do B i importuje z C: w tym przypadku transakcje z każdym z partnerów zaliczono by do międzygałęziowych. Ta ostatnia kategoria jest doskonale zgodna ze standardo-

wymi teoriami, jeśli wprowadzi się pojęcie łańcucha „przewagi komparatywnej” (Deardorff, 1979; Lasudrie-Duchêne i Muchielli, 1979). Dla przykładu, „kraj pośredni” importuje dobra kapitałochłonne z kraju bogatego w kapitał i eksportuje te same dobra do kraju, w którym występują niedobory kapitału.

16. Jeśli chodzi o handel wewnątrzgałęziowy, to podejście jest również spójne z *Podręcznikiem statystyk międzynarodowego handlu usługami*, który określa „handel między powiązаныmi przedsiębiorstwami” jako „handel z wszystkimi przedsiębiorstwami”, z którymi ustanowiono stosunek bezpośredniego inwestowania.
17. Krajowa Rada Badawcza (1992), Panel Statystyk Handlu Międzynarodowego, *Behind the Numbers: US Trade in the World Economy*, Anne Y. Keyster (red.), National Academy Press, Washington DC.
18. Julius DeAnne (1990), *Global Companies and Public Policy*, Council on Foreign Relations Press, NY.

*Zasada samodzielności prowadzenia działalności***Ramka 5A1.1 Zasada samodzielności prowadzenia działalności**

Kiedy niezależne przedsiębiorstwa prowadzą z sobą interesy, warunki ich stosunków handlowych i finansowych są zazwyczaj określone przez siły rynkowe. Kiedy przedsiębiorstwa stowarzyszone<sup>1</sup> zawierają między sobą transakcje, ich stosunki handlowe i finansowe nie muszą podlegać tym samym oddziaływaniom rynkowym. Może to niekiedy stwarzać możliwość manipulacji zyskiem, co może mieć pewne korzyści podatkowe, zwłaszcza, że przy braku sił rynkowych albo przyjęciu określonej strategii wyznaczenie ceny rynkowej może sprawiać autentyczne trudności. Należy pamiętać, iż potrzeba dokonywania korekt w celu zbliżenia się do działalności handlowej opartej na zasadzie samodzielności prowadzenia działalności występuje niezależnie od wszelkich zobowiązań kontraktowych, według których strony zgodziły się płacić pewną cenę i niezależnie od tego, czy podejmują świadomie działania w celu minimalizacji obciążeń podatkowych. A zatem, wykrycie problemów związanych z ustalaniem cen transferów to nie to samo, co wykrycie oszustwa bądź uchylania się od płacenia podatków, nawet jeżeli strategię ustalania cen transferów stosuje się niekiedy dla takich właśnie celów.

W sytuacji, kiedy ceny transferowe nie odzwierciedlają gry sił rynkowych ani zasady samodzielności prowadzenia działalności, wpływają one tak na wielkość podatku, jaki powinny zapłacić przedsiębiorstwa stowarzyszone, jak na wpływy podatkowe kraju-gospodarza. Kraje członkowskie OECD zgodziły się, iż zyski przedsiębiorstw stowarzyszonych mogą być korygowane dla celów podatkowych, tak, aby upewnić się co do tego, czy zasada samodzielności prowadzenia działalności jest respektowana.<sup>2</sup>

Zasadę samodzielności prowadzenia działalności stosuje się w ogólności poprzez porównanie warunków transakcji między przedsiębiorstwami stowarzyszonymi oraz warunkami porównywalnych transakcji porównywalnych przedsiębiorstw niezależnych działających w porównywalnych okolicznościach, co pozwala na określenie parytetu dla przepisów podatkowych dotyczących MNE oraz przedsiębiorstw niezależnych. Okazało się także, iż zasada samodzielności prowadzenia działalności sprawdza się w większości przypadków. Istnieją jednak pewne istotne przypadki, kiedy stosowanie zasady samodzielności prowadzenia działalności jest trudne i skomplikowane, na przykład, w grupach MNE zajmujących się zintegrowaną produkcją wysoce wyspecjalizowanych dóbr i/lub świadczenie usług specjalistycznych.

Trudność praktyczna w stosowaniu zasady samodzielności prowadzenia działalności polega na tym, że przedsiębiorstwa stowarzyszone mogą wchodzić w transakcje, w jakie przedsiębiorstwa niezależne nie weszłyby. Transakcje takie nie muszą być motywowane uchylaniem się od płacenia podatków, lecz mogą zachodzić dlatego, ponieważ zawierając z sobą transakcje członkowie MNE stają w obliczu innych okoliczności komercyjnych niż przedsiębiorstwa niezależne. Dla przykładu, przedsiębiorstwo niezależne może nie być skłonne do sprzedaży pewnych środków nietrwałych (np. prawa do wykorzystywania owoców wszelkich przyszłych badań) za ustaloną cenę, jeśli nie da się właściwie oszacować potencjału zysku tych środków i istnieją inne sposoby ich eksploatacji.

W celu ustalenia stopnia faktycznej porównywalności, a następnie wprowadzenia stosowanych korekt, aby ustalić warunki zasady samodzielności prowadzenia działalności (albo jej zasięg), należy porównać cechy transakcji lub przedsiębiorstw, które miałyby wpływ na warunki działalności handlowej opartej na zasadzie samodzielności prowadzenia działalności.

Metody wykrywania, czy zasada samodzielności prowadzenia działalności jest stosowana opisano w *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration* (OECD, 2001), gdzie wskazuje się, iż należy wziąć pod uwagę następujące czynniki:

*Specyficzne cechy rozważanych dóbr i usług* (na przykład, jakość, rzetelność, formę transakcji, rodzaj zasobów, oczekiwane korzyści, itp.).

*Aspekty funkcjonalne* (produkcja przemysłowa, działalność B&R, dystrybucja, marketing, podział ryzyka, itp.).

*Postanowienia umowy* (podział odpowiedzialności, ryzyka i zysków między stronami, itp.).

## Ramka 5A1.1 Zasada samodzielności prowadzenia działalności

*Sytuację gospodarczą* (ryunki, których transakcja dotyczy, istnienie zastępczych dóbr i usług, siła nabywcza konsumentów, itp.).

*Strategie biznesowe* (innowacja, dywersyfikacja, penetracja rynku, itp.).

1. „Stowarzyszone” w takim rozumieniu, o jakim tutaj mowa, nie musi oznaczać stosunku kontroli większościowej, jak to ma miejsce w trzecim rozdziale niniejszego *Podręcznika*.

2. Zgodnie z artykułem 9 Modelowej Konwencji Podatkowej OECD, „jeśli w stosunkach handlowych lub finansowych między dwoma przedsiębiorstwami zachodzą, bądź są na nie narzucane, warunki, które różnią się od warunków, jakie wystąpiłyby między niezależnymi przedsiębiorstwami, wówczas wszelki zysk, który, gdyby nie wystąpiły rzeczony warunki, przypadłby jednemu z tych przedsiębiorstw, lecz nie przypadł z powodu zaistnienia wzmiankowanych warunków, może być uwzględniony w zyskach tego przedsiębiorstwa i odpowiednio opodatkowany”.

# *Główne źródła danych podstawowych dotyczących wskaźników globalizacji*

## **Główne źródła danych podstawowych**

1. W tym rozdziale przedstawia się główne źródła dostępnych danych, aby pomóc użytkownikom wybrać źródło najlepiej dopasowane do rodzaju wskaźników, jaki chcą skonstruować. Szczegóły dotyczące systemów klasyfikacyjnych, krajów i dostępnych zmiennych są przedstawione w rozdziałach tematycznych. Dane podstawowe są zbierane przez krajowe urzędy statystyczne państw członkowskich, a następnie opracowywane przez organizacje międzynarodowe, takie jak MFW, WTO, UNCTAD, Bank Światowy, Eurostat czy OECD, za pomocą kwestionariuszy, w których prosi się o konkretne zestawienia danych.

### ***Zagraniczne inwestycje bezpośrednie***

2. Dane na temat inwestycji bezpośrednich odnoszą się do przepływów i pozycji wychodzących i przychodzących inwestycji każdego kraju, które odpowiadają przynajmniej 10% udziałowi w kapitale akcyjnym firm kraju-gospodarza.<sup>1</sup> Zbierane są na poziomie międzynarodowym przez MFW, OECD i Eurostat. Dane o działalności ekonomicznej firm ponadnarodowych są regularnie zbierane przez OECD (dla krajów członkowskich OECD) oraz Eurostat i UNCTAD.

**MFW.** MFW od dawna zbiera dane na temat: a) przepływów i pozycji inwestycji bezpośrednich dla wszystkich krajów świata w ramach danych na temat bilansu płatniczego. Gromadzi także statystyki na temat b) inwestycji portfelowych<sup>2</sup>; c) pozostałych inwestycji; oraz d) derywatów finansowych, zgodnie ze standardowymi komponentami bilansu płatniczego.

**OECD-Eurostat.** Statystyki dotyczące FDI opierają się na wspólnym badaniu, a baza danych obejmuje 30 krajów członkowskich OECD (w tym 15 krajów członkowskich Unii Europejskiej). Te dane dostarczają szczegółową informację na temat dochodu z wychodzących i przychodzących FDI, finansowych przepływów związanych z FDI, oraz pozycji FDI. Są przedstawiane według: i) kraju partnerskiego (podział geograficzny); oraz ii) sektora gospodarki (podział według działu gospodarki wykorzystujący



dwucyfrową klasyfikację ISIC, rewizja 3). Ponadto, baza danych jest tak zaprojektowana, aby pokrywać szczegółowo wszystkie subkomponenty inwestycji bezpośrednich [pozycje i przepływy finansowe związane z FDI: kapitał własny, zyski reinwestowane i kapitał pozostały; dochód z FDI: dochód z tytułu udziału w kapitale akcyjnym innego przedsiębiorstwa, dochód od wierzytelności [odsetki]]. Na przyszłość zaplanowano wprowadzenie bardziej szczegółowego podziału sektorowego.

**UNCTAD.** Dział Inwestycji, Technologii i Rozwoju Przedsiębiorstw zbudował bazę danych na temat przepływów i pozycji wychodzących i przychodzących zagranicznych inwestycji bezpośrednich pogrupowanych według rodzaju inwestycji, działu gospodarki oraz regionu dla ponad 180 krajów. Utrzymuje także zbiór oparty na danych pochodzących z *Thompson Financial* zawierającą informację o transgranicznych połączeniach i przejęciach.

### ***Działalność ekonomiczna firm ponadnarodowych***

**AFA: Działalność Zagranicznych Jednostek Zależnych** (*Activity of Foreign Affiliates*). Ta baza danych opiera się na corocznych badaniach prowadzonych przez Sekretariat OECD i obecnie obejmuje 18 krajów oraz 18 zmiennych w sektorze produkcji przemysłowej. Dane te, oparte na klasyfikacji SITC, rewizja 3, dotyczą spółek zależnych zagranicą (niektóre kraje dostarczają także danych o jednostkach zależnych od właściciela mniejszościowego), w przeciwieństwie do statystyk na temat przepływu inwestycji w przypadku bilansu płatniczego. Niektóre zmienne, na przykład handel wewnątrzfirmowy czy wartość dóbr i usług nabytych w danym kraju przez zagraniczne jednostki zależne, są dostępne tylko dla niewielkiej liczby krajów.

Ta baza danych obejmuje zarówno przychodzące, jak i wychodzące inwestycje bezpośrednie, ale jak zobaczymy w rozdziale 3, liczba krajów, które posiadają dane dotyczące działalności własnych spółek zależnych zagranicą (*off-shore*) jest ograniczona, podobnie jak liczba zbieranych zmiennych.

**FATS: Handel Zagranicznych Jednostek Zależnych w Sektorze Usługowym** (*Foreign Affiliates Trade in Services*). Te dane są zbierane wspólnie przez OECD i Eurostat (Dyrektoriat B, Jednostka 5: Międzynarodowy Handel Usługami, Inwestycje Bezpośrednie, Bilans Płatniczy, baza danych *New Cronos*). The baza danych zawiera statystyki na temat działalności przedsiębiorstw ponadnarodowych 19 krajów członkowskich OECD, z którym 12 to kraje członkowskie Unii Europejskiej, w zakresie wycho-

dzących i przychodzących inwestycji bezpośrednich w sektorze usługowym i obejmuje pięć zmiennych (obroty lub produkcja, liczba pracowników, wartość dodana, import i eksport). Podział według działu gospodarki opiera się na klasyfikacji ISIC, rewizja 3 lub NACE, rewizja 1 i uwzględnia 38 działów gospodarki, natomiast podział geograficzny uwzględnia 120 państw partnerskich.

**Eurostat: New Cronos/Temat 4/SBS/FATS** (Dyrektoriat D, Dział 2: Strukturalne Statystyki Biznesowe). Ta baza danych zawiera dane o działalności ekonomicznej zagranicznych jednostek zależnych w krajach członkowskich w krajach członkowskich UE pogrupowane według poszczególnych krajów-właścicieli. Obejmuje sektory produkcji przemysłowej i usług na szczegółowym poziomie dezagregacji i zawiera informacje o dziesięciu zmiennych.

**UNCTAD: Baza danych o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich/operacjach korporacji międzynarodowych** (*foreign direct investment/operations of transnational corporations*; FDI/TNC). Ta baza danych zawiera dane na temat działalności ekonomicznej jednostek zależnych od właścicieli większościowych, a także jednostek zależnych od inwestorów mniejszościowych, stosując w miarę możliwości zasadę ostatecznego właściciela beneficyjnego (*ultimate beneficiary owner*). Klasyfikacja działów gospodarki opiera się na ISIC, rewizja 3. Dostępność danych różni się między krajami.

### ***Handel***

3. Dane na temat handlu są zbierane w każdym kraju przez różne agencje publiczne, w tym władze celne, banki, ministerstwa handlu i przemysłu oraz krajowe urzędy statystyczne. Na poziomie międzynarodowym, takie dane są centralizowane przez Organizację Narodów Zjednoczonych, OECD, WTO, MFW i Eurostat. Przed przedstawieniem szczegółów dotyczących zawartości baz danych głównych organizacji międzynarodowych, dobrze będzie wyjaśnić podstawowe różnice dotyczące charakteru dostępnych danych.

4. Kategorie danych na temat handlu obejmują statystyki sporządzane przez urzędy celne (dotyczące dóbr wytwarzanych i niewytwarzanych), dane dotyczące bilansu handlowego w zakresie dóbr i usług (zbierane w większości krajów przez banki centralne), dane na temat rachunków narodowych (sporządzane przez krajowe urzędy statystyczne), które łączą statystyki celne ze statystykami bilansu płatniczego, oraz dane na temat handlu firm ponadnarodowych (w zakresie dóbr i usług), zbierane przez OECD i Eurostat w krajach członkowskich.

5. Pewne grupy produktów bądź sektorów można wykorzystać do skonstruowania specjalistycznych baz danych na temat handlu, na przykład, bazy danych na temat produktów wysokiej techniki, dóbr pośrednich bądź innych kategorii produktów.

- Organizacja Narodów Zjednoczonych (baza danych COMTRADE)

Baza danych COMTRADE Organizacji Narodów Zjednoczonych pokrywa wszystkie kraje świata i obejmuje tak wytwarzane, jak niewytwarzane dobra. Dane pochodzące z 30 krajów członkowskich OECD są zbierane przez OECD, a następnie przekazywane do ONZ. Te dane, które grupuje się również według kraju pochodzenia i przeznaczenia, odpowiadają wyłącznie danym celnym klasyfikowanym według produktu (w oparciu o SITC, rewizja 2 i 3, a od niedawna w oparciu o System Zharmonizowany).

- OECD (bazy danych FTS, BILAT, SIST, AFA, FATS, HighTech)

**FTS: Statystyki Handlu Zagranicznego** (*Foreign Trade Statistics*). Jest to baza danych produktów, pokrywająca 30 krajów członkowskich OECD, jako kraje raportujące, oraz trzy kraje nienależące do OECD, w tym Chiny. Dane są grupowane według następujących systemów klasyfikacyjnych: SITC, rewizje 2 i 3. oraz System Zharmonizowany w przypadku nowszych statystyk.

- **Baza danych taryf celnych i handlu OECD.** System pytająco-raportujący (*the query and reporting system*) łączy dane handlowe z bazy danych ITS OECD oraz odpowiednie taryfy celne dla krajów członkowskich OECD w oparciu o sześciocyfrowy poziom Systemu Zharmonizowanego. Dane na temat taryf (MFN 1996 oraz runda post-urugwajska) zostały opracowane przy wykorzystaniu dostępnych źródeł i zatwierdzone przez kraje członkowskie OECD. System ten dostarcza także użytkownikom przydatne statystyki dotyczące taryf celnych oraz narzędzia analityczne, w tym miary ujawnionej przewagi komparatywnej i wskaźniki intensywności handlu.

**BILAT: Handel dwustronny** (*bilateral trade*). Ta baza danych pokrywa 30 krajów członkowskich OECD jako kraje raportujące i odpowiada przekładowi danych na temat produktów na dane dotyczące działów gospodarki przy wykorzystaniu klucza przekładu SITC, rewizja 3, na ISIC, rewizja, a wkrótce rewizja 3.

**SIST: Statystyki Międzynarodowych Transakcji Usługowych** (*Statistics on International Service Transactions*). Ta baza danych zawiera wyłącznie dane na temat handlu usługami, spójne z podziałem przedstawionym w *IMF BPM5* oraz dane na temat rachunków narodowych. Obejmuje 29 krajów członkowskich OECD jako kraje raportujące oraz Unię Europejską. Ta dane są zbierane wspólnie z Eurostatem.

**AFA: Działalność Zagranicznych Jednostek Zależnych (OECD)** (*Activity of Foreign Affiliates*). Jest to związany z handlem segment wspomnianej wcześniej bazy danych producentów kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów, pogrupowanych według sektora, a nie produktu. Dane wykorzystują ISI, rewizja 3, a dla niektórych krajów zawierają również informacje o handlu wewnątrzfirmowym.

**FATS: Handel Zagranicznych Jednostek Zależnych w Sektorze Usługowym (OECD-Eurostat)** (*Foreign Affiliates Trade in Services*). Zawiera dane na temat handlu usługami przez jednostki zależne od zagranicznych właścicieli większościowych, z bazy danych przedstawionej powyżej. Te dane różnią się od tych zamieszczonych w bazie SIST, albowiem odnoszą się wyłącznie do jednostek zależnych od właścicieli większościowych (a nie do wszystkich firm, jak ma to miejsce w przypadku statystyk bilansu płatniczego) i są grupowane według ISIC, rewizja 3, który różni się od klasyfikacji BPM5 (bilansu płatniczego).

**HighTech: Handel Wysoką Technologią (OECD-Eurostat)**. Ta baza danych obejmuje eksport i import produktów wysokiej techniki (około 150 produktów) pogrupowanych według kraju pochodzenia (30 krajów członkowskich OECD) i przeznaczenia oraz według regionów geograficznych przy użyciu klasyfikacji SITC, rewizja 3. zawiera także jednostkowe wartości tego handlu. Wkrótce obejmie również handel według klasy produktów wysokiej techniki i dane oparte na Systemie Zharmonizowanym.

- WTO (IDP: Zintegrowana baza danych)

Ta baza danych zawiera informacje o imporcie i taryfach celnych krajów członkowskich Światowej Organizacji Handlu. Po stronie handlowej, ta baza danych zawiera wartość i wielkość importu według kraju pochodzenia. W przypadku niektórych krajów zamieszczona jest także informacja o preferencyjnych stawkach celnych. Opisy produktów na poziomie linii taryfowych także wchodzi w skład tej bazy danych. Dostęp do niej jest zastrzeżony wyłącznie dla krajów członkowskich WTO.

- Eurostat (baza danych COMEXT)

Jest to baza danych zawierająca comiesięczne dane przekazywane Eurostatowi przez każdy z krajów członkowskich Unii Europejskiej, dotyczące handlu (importu i eksportu) z 250 krajami partnerskimi, a także informacje o sposobie transportu. Produkty klasyfikuje się w oparciu o Scaloną Nomenklaturę (ponad 10000 kodów) oraz nomenklaturę taryfową w przypadku handlu z krajami spoza Wspólnoty (ponad 20000 kodów). Dalsza analiza tej

informacji pozwala na uzyskanie wskaźniki cen i ilości. W ciągu 2002 roku ogłaszane będą również dane skorygowane sezonowo.

### **Globalizacja technologii**

6. Bazy danych dotyczące bezpośrednio globalizacji technologii są na poziomie międzynarodowym rozwijane głównie przez OECD, a częściowo przez Eurostat.

- Bazy danych OECD

**Badania i rozwój.** Dane na temat działalności B&R zbierane w powiązaniu z badaniami globalizacji dotyczą działalności badawczo-rozwojowej (nakładów oraz liczby badaczy) prowadzonej przez zagraniczne jednostki zależne w poszczególnych krajach oraz działalności badawczo-rozwojowej prowadzonej przez znajdujące się zagranicą jednostki zależne firm krajowych. Dane dotyczące finansowania wszystkich firm krajowych z zagranicy są zbierane podczas regularnych badań i są dostępne w bazach danych MSTI oraz B&R.

**Umiejscowienie patentów.** Te wskaźniki można skonstruować wykorzystując dane zawarte, bądź włączane, do bazy patentów OECD. Ta baza danych jest kompilowana w oparciu o dane przekazywane przez narodowe biura patentowe (Europejskie Biuro Patentowe, Amerykańskie Biuro Patentów i Znaków Firmowych, Japońskie Biuro Patentowe). Kiedy jest już gotowa, baza danych OECD może być wykorzystana do obliczenia takich wskaźników, jak: liczba patentów wydanych inwestorom z krajów członkowskich OECD, według kategorii technologicznej lub działu gospodarki, patenty wydane wspólnie inwestorom z więcej niż jednego kraju oraz wskaźniki cytowania. Niektóre z tych wskaźników, na równi z liczbą „rodzin patentów” (gdzie „rodzinę” definiuje się jako zbiór patentów wydanych w różnych krajach obejmujących pojedynczy wynalazek) są właśnie ogłaszane przez OECD (*patrz: Tablica wyników OECD w dziedzinie nauki, techniki i przemysłu, wydanie 2003; oraz Główne wskaźniki naukowe i techniczne, 2002-3*).

**Bilans płatniczy w dziedzinie technologii.** Doroczne badanie prowadzone przez Sekretariat OECD nad wpływami i wydatkami związanymi z technologią spełnia znaczącą część zapotrzebowania na te wskaźniki. Ale nawet mimo tego i mimo znaczenia tych wskaźników, dane na temat transakcji między spółkami macierzystymi a spółkami zależnymi dostępne są tylko dla niewielkiej liczby krajów.

**Porozumienia o współpracy i sojusze transgraniczne.** Podstawowe dane są zbierane przez podmioty prywatne, które w wielu przypadkach wyróżniają pewne kategorie porozumień i sojuszy, co wyjaśnia wielość źródeł i zróżnicowanie ich zawartości.

- Bazy danych Eurostatu

Baza danych New Cronos Eurostatu zawiera informacje o pewnych kategoriach działalności B&R, w tym dane według regionu, ale nie wyróżnia działalności B&R firm ponadnarodowych. Dane na temat handlu produktami wysokiej techniki zawarte w bazie danych New Cronos są identyczne z danymi OECD. Jeżeli chodzi o patenty, baza danych New Cronos zawiera informacje o aplikacja patentowych Europejskiego Urzędu Patentowego według regionu i klas technologicznych (IPC). Trwające negocjacje z OECD powinny ostatecznie umożliwić Eurostatowi swobodny dostęp do baz danych OECD.

### **Przypisy**

1. Należy jednak wyjaśnić, że nie wszystkie kraje (i nie wszystkie należące do OECD) stosują kryterium 10% do określania przypadków zagranicznych inwestycji bezpośrednich.
2. [Patrz komentarz MFW, który ma dostarczać dalszych informacji o innych rodzajach inwestycji bezpośrednich lub który należy poprawić, aby odnosił się do właściwego akapitu rozdziału 2.]
  - a) Przepływy i pozycje inwestycji bezpośrednich. Patrz także: *Rocznik Statystyk Bilansu Płatniczego*, który publikuje dane na temat inwestycji portfelowych z różnych krajów, podzielone na: i) aktywa i pasywa, ii) instrumenty (akcje [*equity instruments*] i instrumenty dłużne), przy czym te ostatnie dzielą się z kolei na obligacje i pozostałe instrumenty dłużne oraz instrumenty rynku pieniężnego, iii) sektory (pozostałe instytucje monetarne, rząd, banki i inne sektory).
  - b) Inwestycje bezpośrednie dzieli się na: i) kapitał własny, ii) zyski reinwestowane, iii) pozostały kapitał (patrz także rozdział 2).
  - c) Pozostałe inwestycje: Jest to pozycja rezydualna obejmująca wszystkie transakcje dotyczące finansowych aktywów i pasywów, nie zaliczonych do pozycji odpowiadających inwestycjom bezpośrednim, inwestycjom portfelowym czy zasobom rezerwowym. Obejmują kredyty komercyjne, pożyczki, depozyty oraz inne aktywa i pasywa.
  - d) Aktywa rezerwowe: Ta kategoria obejmuje pieniądź w złocie, specjalne prawa ciągnięcia (SDR), pozycje rezerwowe w MFW, posiadanie waluty zagranicznej i innych roszczeń.

Patrz także „Przewodnik po skoordynowanych badaniach inwestycji portfelowych” (*Co-ordinated Portfolio Investment Survey Guide*), który można znaleźć na witrynie internetowej MFW pod adresem: [www.imf.org/external/np/sta/pi/cpisgd.htm](http://www.imf.org/external/np/sta/pi/cpisgd.htm).

Patrz także „Przewodnik po skoordynowanych badaniach inwestycji portfelowych” (MFW, maj 1996).

*Skróty wykorzystywane w niniejszym Podręczniku*

<b>ANBERD</b>	Analityczna Baza Danych Działalności B&R Przedsiębiorstw
<b>APEC</b>	Układ o Współpracy Gospodarczej Azji i Regionu
<b>BERD</b>	Nakłady przedsiębiorstw na działalność B&R
<b>BoP</b>	Bilans Płatniczy
<b>CEPII</b>	Centrum Studiów i Informacji Międzynarodowych
<b>COPC</b>	Koncepcja Bieżącego Działania Operacyjnego
<b>CPC Vers. 1</b>	Centralna Klasyfikacja Produktów, wersja 1.0
<b>EBOPS</b>	Rozszerzona Klasyfikacja Usług w Bilansie Płatniczym
<b>EC</b>	Komisja Europejska
<b>Eurostat</b>	Europejski Urząd Statystyczny
<b>FATS</b>	Handel Zagranicznych Jednostek w Sektorze Usługowym
<b>FCS</b>	System Zupełnie Skonsolidowany
<b>FDI</b>	Zagraniczne Inwestycje Bezpośrednie
<b>Foreign CA</b>	Zagraniczne Jednostki Zależne
<b>FTE</b>	Ekwiwalent pełnego czasu pracy
<b>GATS</b>	Układ Ogólny w sprawie Handlu Usługami
<b>GATT</b>	Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu
<b>GDP</b>	Produkt Krajowy Brutto
<b>GEP</b>	Globalna pozycja zewnętrzna
<b>GFCF</b>	Nakłady brutto na środki trwałe
<b>GNERD</b>	Wydatki krajowe brutto na działalność B&R
<b>HS</b>	System Zharmonizowany
<b>ICFA</b>	Klasyfikacja Zagranicznych Jednostek Zależnych wg Działu Gospodarki
<b>IIP</b>	Międzynarodowa Pozycja Inwestycyjna
<b>IMF</b>	Międzynarodowy Fundusz Monetarny
<b>IMF BoP Derivatives</b>	Podręcznik MFW Derywatów Finansowych
<b>IMF BoP Guide</b>	Przewodnik MFW po Bilansie Płatniczym
<b>IMF BPM5</b>	piąte wydanie Podręcznika Bilansu Płatniczego MFW
<b>ISIC Rev. 3</b>	Klasyfikacja ISIC, rewizja 3
<b>M</b>	Import
<b>M and A</b>	Połączenia i przejęcia
<b>MNE</b>	Przedsiębiorstw międzynarodowe

<b>MSITS</b>	Podręcznik Statystyk Handlu Międzynarodowego w Sektorze Usługowym
<b>n. e .c.</b>	gdzie indziej nie sklasyfikowany
<b>NACE Rev. 1</b>	Statystyczna klasyfikacja działalności gospodarczej Unii Europejskiej, rewizja 1
<b>NAFTA</b>	Układ Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu
<b>NAICS</b>	Północnoamerykański System Klasyfikacji Przemysłowej
<b>NPI</b>	Instytucja non-profit
<b>OECD</b>	Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju
<b>R&amp;D</b>	działalność badawczo-rozwojowa
<b>STIC Rev. 3</b>	Klasyfikacja Działalności Gospodarczej
<b>SME</b>	Małe i średnie przedsiębiorstwa
<b>SNA 1993</b>	System Rachunków Narodowych
<b>SPE</b>	Jednostka specjalnego przeznaczenia
<b>TBP</b>	Bilans Płatniczy w dziedzinie technologii
<b>TRIMS</b>	Porozumienie w sprawie środków dotyczących inwestycji związanych z handlem
<b>TRIPS</b>	Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej
<b>UBO</b>	Ostateczny Właściciel Beneficyjny
<b>UN</b>	Organizacja Narodów Zjednoczonych
<b>UNCTAD</b>	Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju
<b>WTO</b>	Światowa Organizacja Handlu
<b>X</b>	Export



### ***Działalność przedsiębiorstw ponadnarodowych (activity of multinational enterprises)***

W zasadzie wszelką ilościową lub jakościową informację bezpośrednio związaną z działalnością firm ponadnarodowych można zaliczyć do działalności firm ponadnarodowych. Jednakże w ramach podejścia prezentowanego w niniejszym *Podręczniku* dane dotyczące działalności firm ponadnarodowych obejmują wszelką działalność ekonomiczną i przemysłową, która nie jest związana z FDI, inwestycjami portfelowymi bądź transakcjami finansowymi innego rodzaju. Dane zbierane przez OECD w ramach badania działalności ekonomicznej przedsiębiorstw ponadnarodowych obejmują obecnie 18 zmiennych, w szczególności, produkcję globalną brutto, obroty, wartość dodaną, liczbę pracowników, koszty związane z zatrudnieniem, nadwyżkę operacyjną brutto, nakłady brutto na środki trwałe, nakłady na działalność B&R, liczbę badaczy, eksport i import ogółem, eksport i import wewnątrzfirmowy oraz bilans płatniczy w dziedzinie technologii.

### ***Jednostka zależna zagranicą (affiliate under control abroad)***

Jednostka zależna zagranicą to przedsiębiorstwo kontrolowane bezpośrednio lub pośrednio przez spółkę macierzystą, która jest kontrolowana przez rezydentów kraju-inwestora.

### ***Zagraniczna jednostka zależna (affiliate under foreign control)***

W kraju kompilującym dane, zagraniczna jednostka zależna to przedsiębiorstwo kontrolowane przez inne przedsiębiorstwo, będące jego spółką macierzystą i znajdujące się zagranicą.

### ***Filialni pośrednicy finansowi (affiliated financial intermediaries)***

Wyjaśnienie Komisji Statystyk Bilansu Płatniczego MFW ogłoszone w maju 2002 roku wskazują, że na potrzeby danych o bilansie płatniczym pośredników finansowych określa się jako: i) pozostałe instytucje depozytowe (banki inne niż bank centralny); ii) pozostali pośrednicy finansowi z wyłączeniem spółek ubezpieczeniowych i funduszy emerytalnych; oraz iii) pomocnicze spółki finansowe. Definicja ta obejmuje więc jednostki specjalnego przeznaczenia (SPE) – zajmujące się głównie pośrednictwem finansowym na dla grupy powiązanych przedsiębiorstw – oraz takie przedsiębiorstwa, jak dealerzy ubezpieczeniowi, których funkcja polega na świadczeniu usług pomocniczych w stosunku do pośrednictwa finansowego grupie przedsiębiorstw powiązanych. Transakcje pomiędzy filialnymi pośrednikami finansowymi (to jest, pośrednikami finansowymi pozostającymi w stosunku bezpośredniego inwestowania) należy *wykluczyć* z danych dotyczących inwestycji bezpośrednich, co jednak nie dotyczy transakcji w formie kapitału akcyjnego czy trwałego zadłużenia. Transakcje między i) przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego, które nie są pośrednikami finansowymi oraz ii) filialnymi pośrednikami finansowymi (w tym SPE zajmującymi się głównie pośrednictwem finansowym dla grupy powiązanych przedsiębiorstw) należy *uwzględnić* w danych na temat inwestycji bezpośrednich.

### ***Pojęcie globalne (all-inclusive concept)***

Stosowanie tego pojęcia to jedno z dwóch głównych podejść do pomiaru zysków. Pojęcie to wyjaśnia się w *Międzynarodowym Standardzie Rachunkowym nr 8, „Pozycje nadzwyczajne i pozycje poprzedniego okresu oraz zmiany polityki rachunkowej” (Unusual and Prior Period Items and Changes in Accounting Policy)*. Kiedy zyski mierzy się w oparciu o to pojęcie, za dochód uważa się kwotę, jaka pozostaje po uwzględnieniu wszystkich elementów (w tym wyksięgowania i zysków i strat kapitałowych) powodujących wszelkie wzrosty lub spadki udziałów akcjonariuszy czy inwestorów w trakcie okresu rachunkowego, inne niż dywidendy i

wszelkie inne transakcje pomiędzy danym przedsiębiorstwem a jego udziałowcami lub inwestorami (patrz także: **Koncepcja bieżącego działania operacyjnego**).

#### **Zasada aktywów/pasywów (*asset/liability principle*)**

Rachunek finansowy bilansu płatniczego rejestruje transakcje danej gospodarki zewnętrznymi aktywami i pasywami. Te transakcje klasyfikuje się według: 1) funkcjonalnego rodzaju inwestycji (*inwestycje bezpośrednie, inwestycje portfelowe, pozostałe inwestycje oraz aktywa rezerwowe*); 2) aktywów i pasywów lub, w przypadku inwestycji bezpośrednich, kierunku inwestycji; 3) rodzaju instrumentu; i, w niektórych przypadkach, 4) krajowego działu gospodarki oraz 5) kontraktowego (nominalnego) terminu płatności. Rozróżnienie między zewnętrznymi aktywami i pasywami ma znaczenie pierwszorzędne dla funkcjonalnego rodzaju inwestycji innego niż inwestycje bezpośrednie. Transakcje należy rejestrować na prostej bazie aktywów/pasywów. Nawet kiedy do zapisu rachunku finansowego bilansu płatniczego wykorzystuje się bazę netto, transakcje aktywami finansowymi i transakcje pasywami finansowymi należy pokazać oddzielnie (patrz także **Reguła kierunkowa**).

#### **Bilans płatniczy (*balance of payments*)**

System statystyczny, za pomocą którego można w sposób systematyczny zestawić transakcje ekonomiczne zawarte w pewnym okresie między daną gospodarką a resztą świata. Piąte wydanie „Podręcznika bilansu płatniczego MFW” (*IMF Balance of Payments Manual*; BPM5) dostarcza wytyczne pojęciowe dla kompilowania statystyk bilansu płatniczego zgodnie z międzynarodowymi standardami.

#### **Źródła dwustronne (*bilateral sources*)**

Oznaczają wykorzystanie statystyk inwestycji bezpośrednich sporządzonych przez inne kraje bądź przez organizacje międzynarodowe.

#### **Obligacje i instrumenty rynku pieniężnego (*bonds and money market instruments*)**

Obejmują obligacje, skrypty dłużne, krótkoterminowe papiery dłużne, weksle, świadectwa depozytowe oraz inne zbywalne niekapitałowe papiery wartościowe, inne niż derywaty finansowe.

#### **Wartość księgowa (*book value*)**

Jest to wartość, po której w zestawieniu bilansowym zapisuje się kapitał własny bądź inne kapitałowe aktywa lub pasywa, i może ona odzwierciedlać szereg metod wyceny:

- Kosztu historycznego
- Kosztu wymiany
- Wartości tymczasowo skorygowanej, które nie stanowi bieżącej wartości rynkowej
- Sprawiedliwej ceny rynkowej.
- Bieżącej ceny rynkowej.

#### **Kontrola (nad przedsiębiorstwem) [*control (of an enterprise)*]**

Pojęcie kontroli nad przedsiębiorstwem oznacza zdolność mianowania większości w radzie nadzorczej w celu kierowania tym przedsiębiorstwem, prowadzenia jego działalności i wyznaczania jego strategii. Zdolność tę posiada pojedynczy inwestor pośredni lub grupa stowarzyszonych akcjonariuszy działających zgodnie i kontrolujących większość (ponad 50%) akcji

zwykłych lub siły głosu. Kontrola nad przedsiębiorstwem może mieć charakter bezpośredni lub pośredni (*direct or indirect*), bezpośredni lub ostateczny (*immediate or ultimate*).

#### ***Koncepcja bieżącego działania operacyjnego (current operating performance concept)***

Zastosowanie tej koncepcji to jedno z dwóch głównych podejść do pomiaru zysków. To pojęcie wyjaśnia się w *Międzynarodowym Standardzie Rachunkowym nr 8, „Pozycje nadzwyczajne i pozycje poprzedniego okresu oraz zmiany polityki rachunkowej” (Unusual and Prior Period Items and Changes in Accounting Policy)*. Kiedy zyski mierzy się w oparciu o to pojęcie, na zyski te składają się dochody z normalnych operacji przedsiębiorstwa przed uwzględnieniem pozycji jednorazowych (na przykład, wysięgowania) i zysków i strat kapitałowych (patrz także *Pojęcie globalne*).

#### ***Reguła dłużnika/wierzyciela (debtor/creditor principle)***

Istnieją dwie reguły, które mogą służyć za podstawę geograficznej alokacji przepływów finansowych związanych z inwestycjami bezpośrednimi: reguła dłużnika/wierzyciela oraz reguła strony transakcji. Reguła dłużnika/wierzyciela alokuje transakcje skutkujące zmianą roszczeń finansowych gospodarki kraju kompilującego dane do kraju pochodzenia dłużnika zagranicznego, a transakcje skutkujące zmianą zobowiązań finansowych gospodarki kraju kompilującego dane do kraju zagranicznego wierzyciela, nawet jeśli kwoty wypłacane są innemu krajowi bądź przez inny kraj otrzymywane (patrz także *Reguła strony transakcji*).

#### ***Inwestycja bezpośrednia (zagraniczna inwestycja bezpośrednia) [direct investment (foreign direct investment)]***

Definiuje się jako międzynarodowa inwestycja dokonywana przez podmiot będący rezydentem jednej gospodarki (inwestora bezpośredniego) z zamiarem uzyskania trwałego wpływu w przedsiębiorstwie będące rezydentem innej gospodarki (przedsiębiorstwie z udziałem kapitału zagranicznego). „Trwały wpływ” oznacza istnienie długotrwałego stosunku między inwestorem bezpośrednim a przedsiębiorstwem z jego udziałem oraz znaczny wpływ inwestora bezpośredniego na zarządzanie tym przedsiębiorstwem. Inwestycja bezpośrednia obejmuje zarówno pierwszą transakcję między tymi dwoma podmiotami, jak i wszelkie późniejsze transakcje między nimi oraz przedsiębiorstwami powiązаныmi, tak dysponującymi, jak niedysponującymi osobowością prawną.

#### ***Przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania (direct investment enterprise)***

To przedsiębiorstwo dysponujące osobowością prawną, w którym inwestor zagraniczny posiada przynajmniej 10% akcji zwykłych lub siły głosu, albo przedsiębiorstwo niemające osobowości prawnej, w którym inwestor zagraniczny ma równoważną własność. Własność 10% akcji zwykłych lub siły głosu jest kryterium wyznaczającym istnienie stosunku bezpośrednio inwestowania. „Skuteczny głos w zarządzie”, poświadczony własnością przynajmniej 10%, oznacza, że inwestor bezpośredni może wpływać na lub uczestniczyć w zarządzie przedsiębiorstwa. Absolutna kontrola inwestora zagranicznego nad przedsiębiorstwem nie jest wymagana.

Na przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego składają się:

- jednostki zależne (przedsiębiorstwa, w których inwestor zagraniczny posiada ponad 50% udziałów);
- spółki stowarzyszone (przedsiębiorstwa, w których inwestor zagraniczny posiada od 10% do 50%); oraz
- oddziały (przedsiębiorstwa nieposiadające osobowości prawnej będące w całości własnością lub stanowiące współwłasność inwestora zagranicznego),

które mogą być w bezpośrednim lub pośrednim posiadaniu inwestora bezpośredniego.

Kiedy spełnione jest 10% kryterium wyznaczające stosunek bezpośredniego inwestowania, niektóre inne przedsiębiorstwa powiązane z pierwszym przedsiębiorstwem również uważa się za przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego. Tym samym definicja przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego rozciąga się na oddziały i spółki zależne spółek zależnych inwestora bezpośredniego (czyli na tak zwane „przedsiębiorstwa z udziałem inwestora bezpośredniego będące jego pośrednią własnością” [*indirectly owned direct investment enterprises*])). *Wzorcowa definicja OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich* oraz *Wprowadzenie do bilansu płatniczego MFW* oraz *Przewodnik po kompilacji bilansu płatniczego MFW* opisują zakres przedsiębiorstw, zarówno tych, które stanowią własność bezpośrednią inwestora, jak i tych będących pośrednią własnością, jakie należy uwzględnić w tej definicji. Specyfikację OECD tej grupy przedsiębiorstw określa się mianem „Systemu Zupełnie Skonolidowanego”.

### ***Przepływy finansowe związane z inwestycjami bezpośrednimi (direct investment financial flows)***

To transakcje między inwestorem bezpośrednim z jednej gospodarki a przedsiębiorstwem z jego udziałem z innej gospodarki, a także między powiązаныmi przedsiębiorstwami z udziałem inwestora bezpośredniego będącymi w stosunku bezpośredniego inwestowania, nienależącymi do tej samej gospodarki.

### ***Dochód z inwestycji bezpośrednich (direct investment income)***

Składa się z dochodu od kapitału oraz dochodu od wierzytelności przypadających inwestorowi bezpośredniemu będącemu rezydentem jednej gospodarki z tytułu własności wynikającej z bezpośredniej inwestycji kapitału w przedsiębiorstwo będące rezydentem innej gospodarki. (Patrz także oddzielne hasła dotyczące tych dwóch elementów).

### ***Dane o pozycjach inwestycji bezpośrednich (direct investment positions data)***

To dane pokazujące aktywa i pasywa danej gospodarki związane z inwestycjami bezpośrednimi w danym punkcie w czasie.

### ***Stosunek bezpośredniego inwestowania (direct investment relationship)***

Stosunek bezpośredniego inwestowania powstaje wówczas, kiedy przedsiębiorstwo będące rezydentem danej gospodarki posiada 10% lub więcej akcji zwykłych lub siły głosu w przedsiębiorstwie dysponującym osobowością prawną, lub pozycję równoważną w przypadku przedsiębiorstwa niedysponującego osobowością prawną, które jest rezydentem innej gospodarki. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego, które uznaje się za będące w stosunku bezpośredniego inwestowania z inwestorem bezpośrednim, uznaje się również za będące w stosunku bezpośredniego inwestowania z sobą nawzajem.

### ***Inwestor bezpośredni (direct investor)***

To jednostka, prywatne lub państwowe przedsiębiorstwo dysponujące lub niedysponujące osobowością prawną, rząd, grupa powiązanych przedsiębiorstw (mających lub niemających osobowości prawnej) lub jednostek, które posiadają przedsiębiorstwo z udziałem własnym (to znaczy, spółkę zależną, spółkę stowarzyszoną lub oddział) działające w gospodarce innej niż gospodarka lub gospodarki zagranicznego inwestora bezpośredniego bądź inwestorów bezpośrednich.

### ***Reguła kierunkowa***

Inaczej niż inne inwestycje finansowe, inwestycje bezpośrednio nie są rejestrowane w bilansie płatniczym ściśle jako aktywa/pasywa. Inwestycje bezpośrednio rejestruje się na bazie kierun-

kowej (to jest, jako bezpośrednie inwestycje rezydentów zagranicą lub inwestycje bezpośrednie podmiotów zagranicznych w gospodarce raportującej). Kapitał zainwestowany przez przedsiębiorstwo z udziałem kapitału zagranicznego we własnego inwestora bezpośredniego (inwestycja odwrotna) uważa się za offset w stosunku do kapitału zainwestowanego w tym przedsiębiorstwie przez inwestora bezpośredniego i spółki z nim powiązane. Innymi słowy, taki kapitał uważa się za dezinwestycję inwestora bezpośredniego, a nie za aktywa przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego z wyłączeniem sytuacji, w których udziały w kapitale wynoszą przynajmniej 10% w obie strony i w efekcie ustanowione są dwa stosunki bezpośredniego inwestowania (patrz także *Inwestycja odwrotna*).

### ***Dywidendy (dividends)***

To rozdział zysków alokowanych do akcji i innych form udziału w kapitale przedsiębiorstw prywatnych dysponujących osobowością prawną, spółdzielni i korporacji publicznych. Mogą być rejestrowane w dniu, w którym polegają wypłaceniu, w dniu, w którym są wypłacane, bądź w innym punkcie w czasie, a także można je zapisywać brutto lub po potrąceniu podatku.

### ***Terytorium ekonomiczne (economic territory)***

„Terytorium ekonomiczne danego kraju składa się z terytorium geograficznego administrowanego przez rząd; w ramach tego terytorium, osoby, dobra i kapitał przemieszczają się swobodnie” (BPM5, §59).

### ***Przedsiębiorstwo (enterprise)***

**Przedsiębiorstwo** (zgodnie z rozporządzeniem Rady EEC nr 696/93 z dnia 15. marca 1993 roku) „to najmniejsza kombinacja jednostek prawnych, która stanowi jednostkę organizacyjną wytwarzającą dobra lub usługi, która korzysta z pewnego stopnia autonomii przy podejmowaniu decyzji, zwłaszcza w zakresie alokacji środków bieżących. Przedsiębiorstwo prowadzi jedną bądź więcej działalności w jednym bądź w większej liczbie miejsc. Przedsiębiorstwo może być pojedynczym podmiotem prawnym. Jest to bardziej precyzyjna definicja niż definicja przedstawiona przez SNA 1993, gdzie **przedsiębiorstwo** definiuje się jako jednostkę prawną zaangażowaną w produkcję. Przedsiębiorstwo może być korporacją (przy czym przedsiębiorstwa pseudo-korporacyjne traktuje się w SNA 1993 jako korporacje), instytucją non-profit bądź przedsiębiorstwem nieposiadającym osobowości prawnej” (SNA 1993, §5.1). W odniesieniu do jednostek statystycznych, przedsiębiorstwo to jednostka instytucjonalna, która grupuje pod własną kontrolą jeden bądź większą liczbę zakładów (*establishments*).

### ***Grupa korporacyjna (enterprise group)***

**Grupa korporacyjna** (zgodnie z rozporządzeniem Rady EEC 696/93 z dnia 15. marca 1993 roku) to „związek przedsiębiorstw połączonych więzami prawnymi i/lub finansowymi. Grupa korporacyjna może mieć jeden bądź kilka ośrodków decyzyjnych, zwłaszcza, w zakresie polityki produkcyjnej, sprzedażowej i dotyczącej zysków. Może centralizować niektóre aspekty zarządzania finansowego i podatkowego”. Może prowadzić działalności w sektorach przemysłowym, usługowym lub bankowym, a niekiedy w dwóch lub trzech jednocześnie (konglomeraty). Może znajdować się w obrębie pojedynczego kraju (i wówczas jest to krajowa grupa korporacyjna) albo, co częściej ma miejsce, w kilku krajach (grupa ponadnarodowa). Istnieją dwa rodzaje grup korporacyjnych, które należy rozważyć w związku z inwestycjami wychodzącymi:

a) Pierwszy to związek przedsiębiorstw lub zakładów, nad którymi spółka macierzysta sprawuje bezpośrednią lub pośrednią kontrolę większościową. Wszystkie przedsiębiorstwa i

- ich spółka macierzysta znajdują się w tym samym kraju i stanowią pojedyncze przedsiębiorstwo ze skonsolidowanymi rachunkami.
- b) Drugi to grupa składająca się ze spółki macierzystej oraz spółek zależnych kontrolowanych bezpośrednio i pośrednio, znajdujących się w różnych krajach, czyli MNE.

### ***Kapitał własny (equity capital)***

Składa się z i) akcji oddziałów; ii) wszelkich udziałów w spółkach stowarzyszonych i jednostkach zależnych (z wyłączeniem akcji uprzywilejowanych nie uprawniających do poboru dywidendy, które uważa się za papiery dłużne i zalicza się do inwestycji bezpośrednich, do kategorii: pozostały kapitał); oraz iii) pozostały wkład kapitałowy, w tym bezgotówkowe nabycie kapitału (na przykład, poprzez dostarczenie środków trwałych [*capital equipment*]).

### ***Zakład (establishment)***

**Zakład**, według definicji Systemu Rachunków Narodowych (SNA 1993), to przedsiębiorstwo, lub jego część, usytuowane w jednym miejscu i prowadzące najbardziej jednolitą działalność produkcyjną bądź też takie, którego główna działalność odpowiada za większość wartości dodanej. W Europejskim Systemie Rachunków ten podmiot określa się także mianem „lokalnej jednostki rodzaju działalności” (*local kind-of-activity unit*). Z teoretycznego punktu widzenia zakład nie ma autonomii prawnej, lecz zawsze jest to prawda, jako że istnieje wiele firm o charakterze pojedynczych zakładów, które posiadają autonomię prawną, natomiast ich rachunki zawierają wszelkie informacje dotyczące takich czynników, jak zatrudnienie, wartość brutto produkcji i zużycia pośredniego, oprócz nadwyżek, o których informacja znajduje się w rachunkach przedsiębiorstw.

### ***Pośrednicy finansowi (financial intermediaries)***

Na potrzeby danych na temat bilansu płatniczego, pośredników finansowych definiuje się jako: i) pozostałe instytucje depozytowe (banki inne niż bank centralny); ii) pozostali pośrednicy finansowi z wyłączeniem spółek ubezpieczeniowych i funduszy emerytalnych; oraz iii) pomocnicze spółki finansowe. Ta definicja obejmuje zatem jednostki specjalnego przeznaczenia (SPE) zaangażowane głównie w pośrednictwo finansowe dla grupy przedsiębiorstw powiązanych oraz takie przedsiębiorstwa, jak dealerzy ubezpieczeń, których funkcją jest świadczenie usług pomocniczych w stosunku do pośrednictwa finansowego dla grupy przedsiębiorstw powiązanych.

### ***Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (foreign direct investment)***

(Patrz *Inwestycje bezpośrednie*)

### ***Zagraniczna grupa macierzysta (foreign parent group)***

Zagraniczna grupa macierzysta składa się z 1) zagranicznej spółki macierzystej; 2) wszelkiego podmiotu zagranicznego, rozciągającego strukturę własności zagranicznej spółki macierzystej w górę, posiadającego ponad 50% podmiotu, jaki znajduje się pod nim samym, oraz 3) każdego podmiotu zagranicznego rozciągającego strukturę własności każdego z tych członków w dół, będącego w ponad 50% własnością podmiotu, jaki znajduje się nad nim.

### ***Bezpośredni kraj-gospodarz/inwestor (immediate host/investing country)***

Analizę geograficzną transakcji związanych z inwestycjami bezpośrednimi komplikują spółki holdingowe; to znaczy, kiedy inwestycja ostatecznej spółki macierzystej w zagraniczną gospodarkę jest prowadzona przez inną spółkę zależną w kraju trzecim. Ponieważ reguła klasyfikacji stosowana w regionalnych statystykach bilansu płatniczego opiera się na zmianie własności przepływy inwestycji bezpośrednich należy kompilować jedynie w odniesieniu do bez-

pośredniego kraju-gospodarza/inwestora. Ta sama zasada stosuje się do zestawienia międzynarodowej pozycji inwestycyjnej; pasywa należy klasyfikować według kraju siedziby właściciela roszczenia, a aktywa według kraju posiadacza zobowiązania. Sugeruje się jednakże, aby wartość netto aktywów inwestycji bezpośredniej kompilowano, jako informację uzupełniającą, także w odniesieniu do ostatecznego kraju-gospodarza lub inwestora.

#### ***Dochód z wierzytelności (odsetki) [Income on debt (interest)]***

Składa się z odsetek płatnych od pożyczek międzyzakładowych przez inwestora bezpośredniego/inwestorowi bezpośrednio stowarzyszonej spółce zagranicą/przez stowarzyszoną spółkę zagranicą. Obejmuje odsetki od użyczenia funduszy (w tym papierów dłużnych i kredytu dostawcy) mającego miejsce między inwestorem bezpośrednim a przedsiębiorstwem z jego udziałem.

#### ***Dochód z kapitału (income on equity)***

Obejmuje i) dywidendy i wypłacone zyski oddziałów; oraz ii) zyski reinwestowane i niewypłacone zyski oddziałów (patrz także *Dywidendy* oraz *Zyski reinwestowane i niewypłacone zyski przedsiębiorstw*).

#### ***Przedsiębiorstwo z kapitałem zagranicznym będące pośrednio własnością inwestora bezpośredniego (indirectly owned direct investment enterprise)***

Statystyki dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich pokrywają z zasady wszystkie przedsiębiorstwa, w których inwestorzy bezpośredni mają, bezpośrednio lub pośrednio, udział z tytułu inwestycji bezpośredniej. *Wzorcowa definicja OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich* oraz *Wprowadzenie do bilansu płatniczego* i *Przewodnik po kompilacji bilansu płatniczego* MFW opisują zakres przedsiębiorstw, stanowiących bezpośrednią i pośrednią własność inwestora bezpośredniego, które należy włączyć do tej definicji. Specyfikacja tej grupy przez OECD jest określana mianem „Systemu Zupełnie Skonsolidowanego” (FCS). Kiedy już grupa przedsiębiorstw powiązanych zostanie zdefiniowana, transakcje związane z FDI powinny objąć: i) odpowiednie udziały przedsiębiorstw stanowiących własność pośrednią w zyskach reinwestowanych; oraz ii) wszelkie transakcje związane z kapitałem akcyjnym i pozostałe transakcje kapitałowe zawierane bezpośrednio przez krajowych członków grupy i zagranicznych członków tej samej grupy bez rozważania, jakie udziały procentowe te przedsiębiorstwa mają bezpośrednio w sobie nawzajem. Podobnie, dane o pozycjach powinny obejmować: i) właściwą część zysków reinwestowanych przedsiębiorstw będących pośrednio własnością inwestora bezpośredniego; ii) kapitał własny oraz międzyzakładowe pozycje dłużne utrzymywane bezpośrednio we wszystkich przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym posiadanych pośrednio bez rozważania tego, jaki udział procentowy w kapitale te przedsiębiorstwa mają bezpośrednio w sobie nawzajem.

#### ***Wpływ (influence)***

Inwestor wywiera wpływ na zarząd przedsiębiorstwa, jeśli bezpośrednio jest właścicielem przynajmniej 10% akcji zwykłych tego przedsiębiorstwa, ale nie kontroluje go ani pośrednio, ani bezpośrednio.

#### ***Międzynarodowa pozycja inwestycyjna (international investment position)***

To zestawienie bilansowe wielkości zewnętrznych aktywów i pasywów danej gospodarki. Pojęcia i wytyczne w zakresie kompilacji danych dotyczących międzynarodowej pozycji inwestycyjnej określono w piątym wydaniu *Podręcznika bilansu płatniczego* MFW.

### ***Międzynarodowe podwykonawstwo (międzynarodowy outsourcing) [International subcontracting (international outsourcing)]***

Z podwykonawstwem międzynarodowym mamy do czynienia wówczas, kiedy jedna firma, pierwszy wytwórca lub zleceniodawca („główny zleceniodawca”) podpisuje z inną firmą, podwykonawcą lub „dostawcą”, umowę na dany cykl produkcyjny w zakresie jednego lub większej liczby aspektów planu procesu produkcyjnego, przetwarzania lub produkcji lub budownictwa czy konserwacji. Produkcja globalna jest włączana do produktu końcowego głównego zleceniodawcy. Podwykonawstwo może także obejmować usługi, w szczególności, badania, rachunkowość, inżynierię, działalność B&R, reklamę, obsługę komputerową bądź doradztwo prawne.

### ***System informacji o transakcjach międzynarodowych (ITRS) [International Transactions Reporting System]***

ITRS mierzy poszczególne transakcje gotówkowe bilansu płatniczego przechodzące przez banki krajowe i może również mierzyć i) poszczególne transakcje gotówkowe przechodzące przez zagraniczne konta przedsiębiorstw; ii) transakcje bezgotówkowe; iii) pozycje. Statystyki kompiluje się na podstawie formularzy dostarczanych kompilatorom przez banki krajowe, ale mogą być także sporządzane na podstawie formularzy dostarczanych kompilatorom przez przedsiębiorców.

### ***Handel wewnątrzfirmowy (intra-firm trade)***

Handel wewnątrzfirmowy składa się z handlu między spółką macierzystą kraju kompilującego dane a jej spółkami zależnymi zagranicą oraz handlu zagranicznych jednostek zależnych w kraju kompilującym dane z ich grupami macierzystymi zagranicą.

### ***Handel wewnątrzgałęziowy (intra-industry trade)***

Pomiar handlu wewnątrzgałęziowego obejmuje różne rodzaje handlu:

- a) Handel różnymi wersjami podobnych produktów („handel poziomy”; na przykład, samochody podobnej klasy w podobnym przedziale cenowym)
- b) Handel produktami „zróżnicowanymi pionowo”, różniących się jakością i ceną (na przykład, eksport odzieży wysokiej jakości i import odzieży niskiej jakości).

### ***Przychodzący (inward)***

W niniejszym dokumencie odnosi się do inwestycji bezpośrednich w gospodarce raportującej.

### ***Akcje notowane z prawem głosu (listed voting stocks)***

To udziały/akcje, których posiadacz ma prawo głosu i które są notowane na oficjalnej giełdzie

### ***Wartość cena (market price)***

To kwota, jaką nabywca dobrowolny zapłaciłby za nabycie aktywów finansowych od dobrowolnego zbywcy. Stosowanie ceny rynkowej do wyceny aktywów i pasywów jest jedną z kluczowych zasad w sporządzaniu bilansu płatniczego.

### ***Nomenclature générale des activités économiques dans les Communautés européennes (NACE)***

Oznacza klasyfikację działalności zdefiniowaną w rewizji 1, która jest wykorzystywana przez Eurostat.

### ***Akcje bez prawa głosu (non-voting stocks)***



Akcje/udziały, których posiadacz nie ma prawa głosu. Ta kategoria obejmuje akcje uprzywilejowane z prawem do dywidendy (patrz także *Akcje z prawem głosu*).

#### ***Przedsiębiorstwa zagraniczne (offshore enterprises)***

W statystykach bilansu płatniczego, siedzibę tzw. „przedsiębiorstwa zagranicznego” przypisuje się do gospodarek, w których się znajdują, przy pominięciu specjalnych względów, jakie mogą otrzymywać od władz lokalnych, na przykład, ulg podatkowych czy celnych. Przedsiębiorstwa zagraniczne mogą zajmować się montażem komponentów wytwarzanych gdzie indziej, przetwarzaniem dóbr reeksportowanych oraz handlem i operacjami finansowymi i mogą mieścić się w specjalnych strefach (np. specjalnych strefach handlowych, strefach wolnego handlu, rajach podatkowych).

#### ***Pozostały kapitał (other capital)***

Obejmuje pożyczki funduszy między: i) inwestorami zagranicznymi będącymi rezydentami jednej gospodarki a ich spółkami zależnymi, spółkami stowarzyszonymi i oddziałami będącymi rezydentami innych gospodarek oraz ii) przedsiębiorstwami w ramach grupy powiązanych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, które są rezydentami różnych gospodarek. Rozważane instrumenty obejmują pożyczki, papiery dłużne, kredyt dostawcy (handlowy), leasing finansowy, oraz akcje uprzywilejowane bez prawa głosu (które uważa się za papiery dłużne).

#### ***Wychodzący (Outward)***

W niniejszym dokumencie odnosi się do inwestycji bezpośredniej zagranicą.

#### ***Własność (ownership)***

Pojęcie własności różni się od pojęcia kontroli, ponieważ to pierwsze odnosi się do większościowej lub mniejszościowej finansowej własności przedsiębiorstwa. Większościowa własność bezpośrednia (ponad 50%) akcji zwykłych lub siły głosu przysługująca poszczególnemu inwestorowi winna oznaczać również kontrolę tego inwestora nad tym przedsiębiorstwem, natomiast własność mniejszościowa może oznaczać kontrolę pośrednią nad tym przedsiębiorstwem (poprzez inne przedsiębiorstwa). Innymi słowy, pojęcie własności nie wystarcza do wskazania, czy przedsiębiorstwo jest, lub nie jest, pod wpływem lub kontrolą.

#### ***Spółka macierzysta (parent company)***

##### ***a) Inwestycje przychodzące***

Spółka macierzysta zagranicznej jednostki zależnej w kraju kompilującym dane to pierwszy inwestor poza granicami tego kraju, który sprawuje bezpośrednią lub pośrednią kontrolę nad tą jednostką zależną. Jeśli ów pierwszy inwestor zagraniczny także znajduje się pod kontrolą zagraniczną, spółka macierzysta może nie być spółką ostatecznej kontroli znajdującej się na czele grupy.

##### ***b) Inwestycje wychodzące***

Z punktu widzenia kraju kompilującego dane, spółka macierzysta jednostek zależnych tego kraju kontrolowanych przez jego rezydentów to przedsiębiorstwo skonsolidowane (grupa korporacyjna) obejmujące firmy krajowe, które rzeczona spółka kontroluje bezpośrednio lub pośrednio w kraju kompilującym dane.

#### ***Metoda ciągłej inwentaryzacji (Perpetual inventory method)***

Odnosi się do procesów wyprowadzania danych o wielkości kapitału (danych o pozycjach) z danych na temat transakcji. W ramach tej metody, która wymaga oszacowania wielkości kapitału dla pewnego punktu bazowego w czasie, kompilator może wyznaczyć wartość kapitału

na koniec okresu jako wartość z początku okresu powiększona o wpływ transakcyjnych i nie-transakcyjnych zmian wartości kapitału w trakcie okresu.

### ***Psuedo-korporacje (quasi-corporations)***

Przedsiębiorstwa, które wytwarzają dobra i usługi poza gospodarką swojego kraju, lecz nie ustanawiają oddzielnych podmiotów prawnych na terenie kraju-gospodarza. Uważa się, że pseudo-korporacje, które pozostają w stosunku bezpośredniego inwestowania ze spółką macierzystą, istnieją, jeśli:

- produkcja jest kontynuowana przynajmniej przez rok,
- dla miejscowej działalności prowadzi się osobne księgi,
- podatek dochodowy płaci się krajowi-gospodarzowi.

Pseudo-korporacje często działają w budownictwie bądź zajmują się operacjami sprzętem ruchomym w innej gospodarce. Piąte wydanie *Podręcznika bilansu płatniczego* MFW zaleca włączanie danych o pseudo-korporacjach do danych na temat inwestycji bezpośrednich.

### ***Zyski reinwestowane i niewypłacone zyski oddziałów (Reinvested earnings and undistributed branch profits)***

Obejmują, proporcjonalnie do posiadanego kapitału, udziały inwestorów bezpośrednich w i) zyskach, których zagraniczne jednostki zależne i spółki stowarzyszone nie wypłacają w formie dywidend (*zyski reinwestowane*) oraz ii) zyski, których oddziały oraz inne przedsiębiorstwa niedysponujące osobowością prawną nie przekazują swoim inwestorom bezpośrednim (*niewypłacone zyski przedsiębiorstw*).

### ***Zyski reinwestowane przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym będących pośrednio własnością inwestora zagranicznego (Reinvested earnings of indirectly owned direct investment enterprises)***

w ramach Systemu Zupełnie Skonsolidowanego traktuje się następująco: Przy założeniu, że a) spółka A w kraju 1 posiada 51% spółki B w kraju 2, która z kolei posiada 51% spółki C w kraju 3, oraz b) że zyski reinwestowane spółki B wynoszą 500, a zyski reinwestowane spółki C wynoszą 100, dochód spółki A z tytułu zysków reinwestowanych wynosi 281, mamy bowiem:

51% zysków reinwestowanych przedsiębiorstwa B:  $0,51 \times 500 = 255$ ,

51% z 51% reinwestowanych zysków spółki C:  $0,51(0,51 \times 100) = 26$ .

(Bardziej szczegółowy przykład – patrz: aneks I *Wzorcowej definicji OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich*)

### ***Stały pobyt (residence)***

„Pojęcie stałego pobytu nie opiera się na kryteriach narodowych czy prawnych, choć może być zbliżone do pojęć stałego pobytu wykorzystywanych w kontroli wymian, w celach podatkowych i innych w wielu krajach. Pojęcie stałego pobytu opiera się na ośrodku wpływu ekonomicznego strony transakcji (*sectoral transactor's centre of economic interest*) [...] Należy uznać terytorium ekonomiczne danego kraju za właściwy obszar geograficzny, do którego stosuje się pojęcie stałego pobytu. Dana jednostka instytucjonalna jest rezydentem wówczas, kiedy posiada ośrodek wpływu ekonomicznego na terytorium ekonomicznym danego kraju.” (BPM5, §58).

### ***Inwestycja odwrotna (reverse investment)***

Występuje wówczas, kiedy przedsiębiorstwo z kapitałem zagranicznym nabywa roszczenie finansowe wobec własnego inwestora bezpośredniego (inwestorów bezpośrednich). Ponieważ

inwestycje bezpośrednio rejestruje się w oparciu o ich kierunek, kapitał zainwestowany przez przedsiębiorstwo z udziałem kapitału zagranicznego w swojego inwestora bezpośredniego (inwestycja odwrotna) uważa się za offset wobec kapitału zainwestowanego w to przedsiębiorstwo przez inwestora bezpośredniego z wyłączeniem sytuacji, w których udziały w kapitale w obu kierunkach wynoszą przynajmniej 10%.

Takie transakcje w ramach inwestycji odwrotnych zapisuje się w oparciu o kierunek stosunku bezpośredniego inwestowania:

1) Kiedy roszczenia nie wystarczają do ustanowienia drugiego, odrębnego stosunku bezpośredniego inwestowania, transakcje w ramach inwestycji odwrotnych należy, zgodnie z regułą kierunku stosunku bezpośredniego inwestowania, rejestrować w następujący sposób:

- *jako inwestycje bezpośrednie w gospodarce raportującej, roszczenia wobec inwestora bezpośredniego* w danych dotyczących gospodarki, której rezydentem jest to przedsiębiorstwo z kapitałem zagranicznym
- *jako inwestycja bezpośrednia zagranicą, zobowiązania wobec przedsiębiorstw zależnych* w danych dla gospodarki, której rezydentem jest inwestor bezpośredni.

2) Kiedy udziały w kapitale w obu kierunkach wynoszą przynajmniej 10%, ustanawiane są dwa stosunki bezpośredniego inwestowania. W takiej sytuacji, transakcje akcjami oraz inne transakcje kapitałowe rejestruje się jako roszczenia i zobowiązania w ramach inwestycji bezpośrednich w obu kierunkach w sposób następujący:

- *jako inwestycje bezpośrednie zagranicą* w przypadku transakcji aktywami,
- *jako inwestycje bezpośrednie w gospodarce raportującej* w przypadku transakcji pasywnymi.

#### ***Jednostki Specjalnego Przeznaczenia (Special Purpose Entities; SPE)***

są 1) w ogólności organizowane i ustanawiane w gospodarkach innych niż ta, której rezydentem jest spółka macierzysta, 2) zajmują się głównie transakcjami międzynarodowymi i prowadzą niewiele operacji lokalnych bądź nie prowadzą ich wcale. SPE definiuje się albo przez ich strukturę (na przykład, finansowa spółka zależna, spółka holdingowa, spółka bazowa, regionalna kwatera główna) lub ich cel (na przykład, sprzedaż i administracja regionalna, zarządzanie ryzykiem wymiany zagranicznej, ułatwienie finansowania inwestycji). SPE należy uznać za przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, jeżeli spełniają kryterium 10%. SPE stanowią integralną część sieci inwestycji bezpośrednich, gdyż w przeważającej mierze SPE zawierają transakcje z innymi członkami grupy.

W przypadku SPE, których funkcją podstawową jest pośrednictwo finansowe:

- Wszystkie transakcje z wyłączeniem transakcji z filialnymi bankami i filialnymi pośrednikami finansowymi należy włączyć do danych na temat inwestycji bezpośrednich,
- Transakcje z bankami filialnymi i filialnymi pośrednikami finansowymi nie powinny być uwzględniane w danych na temat inwestycji bezpośrednich, z wyłączeniem transakcji kapitałem akcyjnym i długotrwałym zadłużeniem.

#### ***Jednostki statystyczne (statistical units)***

Jednostki statystyczne odpowiadają trzem następującym poziomom produkcji: a) zakładu, b) przedsiębiorstwa, c) grupy korporacyjnej.

#### ***Bilans płatniczy w dziedzinie technologii (technology balance of payments)***

Bilans płatniczy w dziedzinie technologii odpowiada międzynarodowym wpływom w dziedzinie technologii pomniejszonym o wydatki w dziedzinie technologii.

#### ***Wpływy i wydatki w dziedzinie technologii (technological payments and receipts)***

Wpływy i wydatki w dziedzinie technologii odpowiadają czterem rodzajom transakcji międzynarodowych:

- 1) Transferom technologii (patentów, wynalazków nieopatentowanych, licencji związanych z patentami, *know-how*),
- 2) Transferom projektu (sprzedaży, licencji, franczyzy), znaków firmowych i wzorów,
- 3) Świadczeniu obsługi technicznej (badań technicznych i inżynierskich, pomocy technicznej),
- 4) Prowadzeniu przemysłowej działalności B&R.

#### ***Czas zapisu (Time of recording)***

Czas zapisu transakcji, a tym samym stanu posiadania, jest podporządkowany zasadzie księgowości memoriałowej. W przypadku roszczeń i zobowiązań finansowych, uważa się, że zmiany własności następują w momencie, w którym strony transakcji rejestrują je w swoich księgach. Jeśli nie można ustalić dokładnej daty, sprawozdawca może posłużyć się datą otrzymania płatności przez wierzyciela bądź datą zaspokojenia pewnego roszczenia finansowego. W przypadku danych dotyczących dochodu z tytułu inwestycji bezpośrednich, dywidendy należy zapisać z datą, od której podlegają wypłaceniu, a dochód od wierzytelności z datą, kiedy jest realizowany.

#### ***Reguła strony transakcji (transactor principle)***

Istnieją dwie reguły, które mogą posłużyć jako podstawa geograficznej alokacji przepływów finansowych: reguła dłużnika/wierzyciela oraz reguła strony transakcji. Reguła strony transakcji alokuje transakcje skutkujące zmianą roszczeń i zobowiązań finansowych gospodarki kompilującej dane do kraju stałego pobytu zagranicznej strony transakcji, nawet jeśli nie jest to kraj stałego pobytu inwestora bezpośredniego ani przedsiębiorstwa jego udziałem własnym (patrz także: *reguła dłużnika/wierzyciela*).

#### ***Ceny transferowe (transfer pricing)***

Ceny transferowe definiuje się jako ceny stosowane w wewnętrznych wymianach i transakcjach między spółkami macierzystymi a jednostkami zależnymi należącymi do tej samej grupy, z zasady znajdującymi się w różnych krajach. Lecz mogą się także stosować do transakcji między spółkami macierzystymi a jednostkami zależnymi znajdującymi się w tym samym kraju. Wyceny ukryte w takich transakcjach powinny być zgodne z różnymi wymogami prawnymi różnych krajów w takich obszarach, jak odprawa celna, sprawozdawczość finansowa i podatkowa.

#### ***Ostateczny właściciel beneficyjny (ultimate beneficiary owner)***

Pojęcie ostatecznego właściciela beneficyjnego wiąże się w większym stopniu z pojęciem „własności” niż „kontroli”. Kiedy spółka macierzysta zagranicą nie jest w własnością większościową innej osoby fizycznej lub prawnej, zagraniczna spółka macierzysta jest tożsama z ostatecznym właścicielem beneficyjnym. W ramach podejścia stosowanego w tym *Podręczniku*, wyrażenie „ostateczny beneficjent” zastępuje się wyrażeniem „jednostka kontroli ostatecznej”. W rzeczywistości, może istnieć wielu ostatecznych beneficjentów, lecz tylko jedna jednostka kontroli ostatecznej.

#### ***Przedsiębiorstwo kontroli ostatecznej (jednostka kontroli ostatecznej) [Ultimate control enterprise (ultimate control unit)]***

Inwestora (osobę lub spółkę) uważa się za podmiot ostatecznej kontroli wówczas, jeśli znajduje się na czele łańcucha spółek i kontroluje pośrednio lub bezpośrednio wszystkie przedsiębiorstwa w tym łańcuchu, a sam nie jest kontrolowany przez innego inwestora.

### ***Ostateczny kraj-gospodarz/inwestor (ultimate host/investing country)***

Analizę geograficzną transakcji związanych z inwestycjami bezpośrednimi komplikują spółki holdingowe; to znaczy, kiedy inwestycja ostatecznej spółki macierzystej w zagraniczną gospodarkę jest prowadzona przez inną spółkę zależną w kraju trzecim. Kompilacja statystyk dotyczących przepływów finansowych i przepływów dochodu z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w oparciu o ostateczne źródło tych przepływów wymagałaby innej podstawy zapisu transakcji niż reguła zmiany własności zalecana przez piąte wydanie *Podręcznika bilansu płatniczego* MFW. Przepływy inwestycji bezpośrednich należy więc jedynie w odniesieniu do bezpośredniego kraju-inwestora/gospodarza. Regionalna alokacja zestawień międzynarodowej pozycji inwestycyjnej również powinna być kompilowana w oparciu o bezpośredni kraj inwestujący czy kraj gospodarza. Sugeruje się jednak, że pozycje aktywów netto można również kompilować w odniesieniu do kraju ostatecznej kontroli bądź ostatecznego gospodarza jako informację uzupełniającą (patrz także ***bepośredni kraj-gospodarz/inwestor***).

### ***Międzynarodowa Standardowa Klasyfikacja Działalności Organizacji Narodów Zjednoczonych [United Nations International Standard Industrial Classification for all Economic Activities (ISIC)]***

Odnosi się do klasyfikacji działalności określonej w trzeciej wersji ISIC.

### ***Akcje nienotowane z prawem głosu (unlisted voting stocks)***

To udziały/akcje, których posiadacz ma prawo głosu, lecz które nie są notowane na oficjalnej giełdzie.

### ***Wycena akcji (dane dotyczące pozycji) [Valuation of stocks (position data)]***

Piąte wydanie *Podręcznika bilansu płatniczego* MFW oraz *Wzorcowa definicja OECD zagranicznych inwestycji bezpośrednich* zalecają stosowanie ceny rynkowej jako podstawy wyceny. Uznaje się jednak, że w praktyce do wyceny wartości kapitału inwestycji bezpośrednich często wykorzystuje się wartości księgowe w zestawieniach bilansowych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (lub inwestorów bezpośrednich; patrz także: ***Wartość księgowa***).

### ***Akcje z prawem głosu (voting stocks)***

Udziały/akcje, które dają posiadaczowi prawo głosu. Mogą to być „akcje notowane z prawem głosu” (czyli akcje/udziały notowane na oficjalnej giełdzie papierów wartościowych) lub „nienotowane akcje z prawem głosu” (czyli akcje nienotowane na oficjalnej giełdzie papierów wartościowych; patrz ***Akcje bez prawa głosu***).