

Aloys Prinz

Westfälische Wilhelms-Universität Münster

CZY INWESTOWANIE ZA GRANICĄ JEST NIEPATRIOTYCZNE?¹ MIEJSCA PRACY I INWESTYCJE W ROZSZERZAJĄCEJ SIĘ UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

Niedawno pojawił się nowy wymiar dyskusji o globalizacji, a zwłaszcza o rozszerzaniu Unii Europejskiej na wschód. Jest to „wymiar patriotyczny”, który w Niemczech do tej pory nie był podnoszony jako argument w dyskusjach o globalizacji. Można go w skrócie tak scharakteryzować: być może inwestowanie za granicą jest dochodowe i uzasadnione ekonomicznie (zwłaszcza w innych krajach Unii), jednak jeżeli powoduje spadek liczby miejsc pracy we własnym kraju, to jest niepatriotyczne. Zatem patriotyczna niemiecka firma jest zobowiązana inwestować w Niemczech i tworzyć miejsca pracy na miejscu, nawet jeżeli istnieją bardziej dochodowe alternatywy gdzie indziej. Jest oczywiste, że ten argument kwestionuje jedynie moralną wymowę zagranicznych inwestycji. Jednak główną jego intencją wydaje się być odciążenie publicznej uwagi od błędów i problemów niemieckiej polityki gospodarczej i skierowanie jej na działania firm. Tego typu gry strategiczne nie są nowym wynalazkiem, lecz daleko im do rzetelnej analizy ekonomicznej. Ponieważ tematem tego artykułu jest ekonomika zagranicznych inwestycji, nie będę zajmować się dalszym szukaniem winnego istniejącej sytuacji gospodarczej (por. np. [Die Arbeit... 2004, s. 21]) – badanie ekonomicznej racjonalności zagranicznych inwestycji i ich wpływu na poziom zatrudnienia w kraju jest o wiele bardziej złożone i interesujące.

Artykuł składa się z następujących części: część druga zawiera kilka faktów dotyczących niemieckich inwestycji. Najważniejszym postawionym pytaniem jest przyczyna inwestowania za granicą – odpowiedź na nie znajduje się w części trzeciej. Niektóre efekty globalizacji i skutki rozszerzenia Unii Europejskiej na wschód są omówione w części czwartej. Część piąta omawia dynamikę cykli produkcyjnych i wyjaśnia, jak to jest możliwe, by w danym kraju upadały całe ga-

¹ Tytuł tego artykułu został zainspirowany artykułem Geisheckera i Görga [2004a]. *Investitionen deutscher Unternehmen in Ausland: Mangelnder Patriotismus?*

łęzie przemysłu, a nie zmniejszała się liczba miejsc pracy. Także wpływ zagranicznych inwestycji – wzięwszy pod uwagę efekty globalizacji – jest poddany analizie. Artykuł zamknie część szóstą, zawierająca wnioski.

2. Fakty dotyczące niemieckich inwestycji bezpośrednich za granicą

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) nie są nowym zjawiskiem. Ogólnie można je zdefiniować w następujący sposób: „Międzynarodowe inwestycje czynione przez organizację przynależącą do określonej gospodarki (inwestora bezpośredniego, firmę macierzystą, międzynarodowy koncern) w celu nabycia lub założenia firmy podrzędnej w innym kraju i przejęcia wszystkich z tym związanych transakcji kapitałowych między firmą macierzystą i zagraniczną firmą jej podległą oraz między poszczególnymi zagranicznymi oddziałami koncernu” [Barba-Navaretti, Venables, w druku].

Ta definicja dowodzi, że BIZ obejmują inwestycje zagraniczne bez względu na ich motywy.

Kapitał akcyjny posiadany przez niemieckie firmy za granicą (zewnętrzne BIZ – por. [Barba-Navaretti, Venables, w druku]), wynosiły w 2000 r. 570 mld euro, czyli 28% niemieckiego PKB (por. [Geishecker, Görg 2004a]). W roku 1995 kapitał akcyjny zainwestowany za granicą wyniósł 10% PKB (por. [Geishecker, Görg 2004a]). Z kolei wewnętrzne BIZ² wzrosło z 7% PKB w 1995 r. do 10% PKB w 2000 r. (por. [Geishecker, Görg 2004a]). Oznacza to, że niemieckie firmy zainwestowały o wiele więcej za granicą niż inne kraje w Niemczech. Około 50% niemieckich BIZ (220 mld euro) zainwestowano w przemysł (por. [Geishecker, Görg 2004a]). Rysunek 1 pokazuje zmiany w poziomie niemieckich BIZ³ w latach 2000-2003 jako całość oraz z podziałem na grupy krajów. Szczególnie warte uwagi są tzw. kraje reform⁴; niemieckie BIZ w tych krajach wzrosły w tym okresie w większym stopniu niż w innych grupach krajów. Jednak całkowita wartość niemieckich BIZ pod koniec roku 2003 była najwyższa w krajach uprzemysłowionych (86,2%), w krajach reform zaś najniższa: 7%⁵.

W krajach Europy Środkowej i Wschodniej zainwestowano 5% niemieckiego kapitału akcyjnego. 40% tego kapitału jest zainwestowane w produkcję (dla porównania: 47% kapitału niemieckiego w USA jest także zainwestowane w produkcję) (por. [Geishecker, Görg 2004a]).

„Okazuje się, że niemiecki inwestor przekazuje znaczną część kapitału finansowego do Europy Wschodniej. Wiemy też, że znaczna część produkcji jest prze-

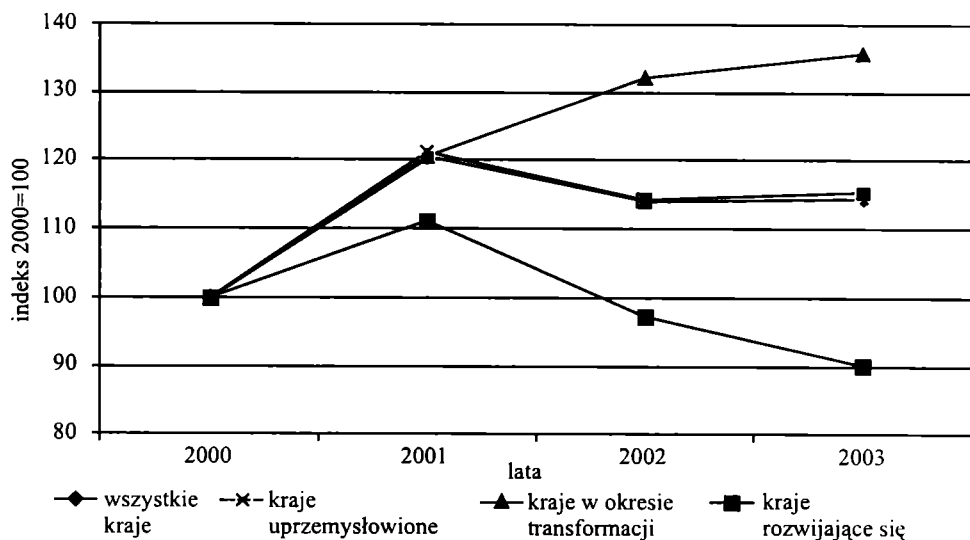
² BIZ z innych krajów w Niemczech (por. [Barba-Navaretti, Venables (w druku)]).

³ „Unmittelbare und (über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende) mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland (konsolidiert)” [Deutsche Bundesbank 2005, s. 16].

⁴ Te kraje to: Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chiny, Estonia, Kazachstan, Chorwacja, Łotwa, Litwa, Macedonia, Polska, Rumunia, Rosja, Serbia i Czarnogóra, Słowacja, Słowenia, Czechy, Ukraina, Węgry i Uzbekistan.

⁵ Obliczenia własne oparte na danych Deutsche Bundesbank [2005, s. 16 i nast.].

niesiona przez outsourcing do firm afiliowanych w Europie Wschodniej w celu skorzystania z niższego kosztu pracy w tym rejonie” [Marin, Lorentowicz, Raubold 2002]. Jest oczywiste, że takie wyniki badań mogą wywołać znaczne obawy w takim kraju jak Niemcy, gdzie bardzo brakuje miejsc pracy.



Rys. 1. Niemieckie BIZ w grupach krajów, 2000-2003

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych [Deutsche Bundesbank 2005, s. 16 i nast.].

Tabela 1. Rola Niemiec jako inwestora w Europie Wschodniej, 1998-1999

Kraj	Udział* (w%)	Kraj	Udział* (w %)
Europa Środkowo-Wschodnia	23,71	Europa Południowo-Wschodnia	nie dotyczy
Chorwacja	27,90	Bośnia i Hercegowina	16,90
Czechy	29,60	Bułgaria	8,00
Węgry	28,00	Rumunia	10,20
Polska	17,30	Były Związek Radziecki	nie dotyczy
Słowacja	22,00	Białoruś	25,00
Słowenia	12,30	Mołdawia	6,40
Kraje bałtyckie	4,01	Rosja	8,10
Estonia	2,50	Ukraina	8,30
Łotwa	8,40		
Litwa	2,00		

* Udział Niemiec w całkowitej liczbie zagranicznych inwestycji w danych krajach.

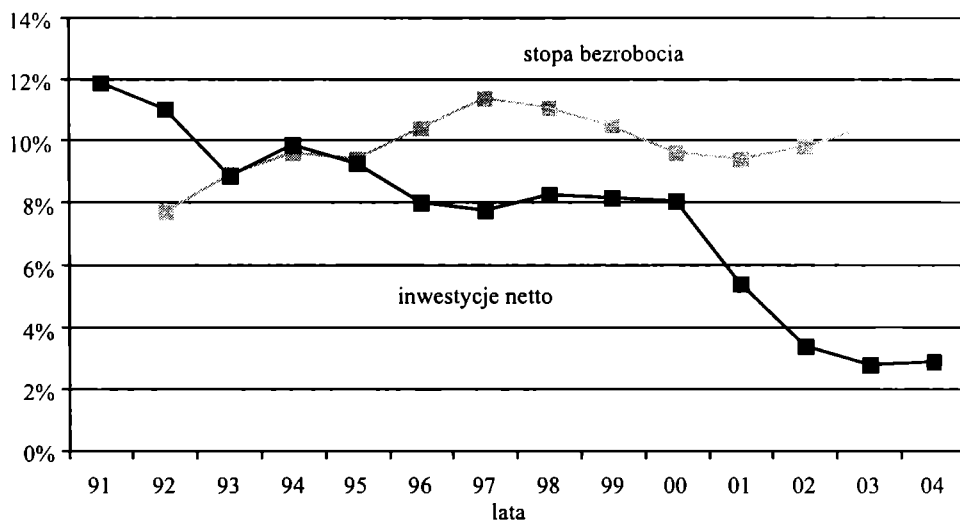
Źródło: [Marin, Lorentowicz, Raubold 2002, tab. 1a, s. 5], na podstawie danych UNCTAD.

Rola Niemiec jako inwestora w krajach Europy Wschodniej jest przedstawiona w tab. 1. Zwłaszcza dla krajów środkowo-wschodnich ta rola wydaje się szczególnie ważna, co z perspektywy historycznej nie jest wcale zaskakujące: przed wojną Niemcy także czyniły znaczne inwestycje w tych krajach. Zatem nie jest to niczym nowym i nie należy winić za to ani globalizacji, ani przyłączenia tych krajów do Unii Europejskiej. Po usunięciu barier gospodarczych niektóre schematy strategii inwestycyjnych wydają się samoistnie powracać.

Ponieważ koszt pracy w Europie Wschodniej jest od 37 do 73% niższy niż w Niemczech, nie należy się dziwić, że firmy decydują się na BIZ w tych akurat krajach (por. [Marin 2004, s. 16]). Konsekwencją jest outsourcing etapów produkcji wymagających znacznych nakładów pracy. Jednakże proste obliczenia wskazują także – wzięwszy pod uwagę zarówno utratę, jak i tworzenie nowych miejsc pracy – że Niemcy utraciły co najmniej 89 000 miejsc pracy⁶.

W celu wyjaśnienia tych wyników należy przypomnieć, że outsourcing dotyczy etapów produkcji wymagających znacznych nakładów pracy. To oznacza, że znaczna część handlu z Europą Wschodnią to handel wewnątrzfirmowy. Półprodukty są importowane przez multinarodowe koncerny, które poprzez outsourcing przeniosły część procesu produkcyjnego za granicę.

90% niemieckich inwestycji w Europie Wschodniej w maszyny i transport to outsourcing, podobnie jak 79% inwestycji w usługi. Z tego wynika, że 11,67% cał-



Rys. 2. Inwestycje netto w procentach produktu krajowego netto i stopa bezrobocia w Niemczech, 1991-2002

Źródło: dodatki statystyczne [SVR 2003; SVR 2005].

⁶ Na podstawie badania 2200 projektów inwestycyjnych 660 firm w Europie Wschodniej [Marin 2004, s. 17].

kowego eksportu Niemiec do Europy Wschodniej oraz 21,56% całkowitego importu z tych krajów to importy i eksporty wewnątrzfirmowe⁷.

Powstaje pytanie, jakie to wszystko ma znaczenie dla niemieckiej gospodarki. Obawy przed niemieckimi inwestycjami za granicą wynikają z faktu, że utworzenie nowych miejsc pracy w Niemczech jest niemożliwe bez wzrostu liczby lokalnych inwestycji. Rysunek 2 przedstawia spadek inwestycji netto w procentach krajowego produktu netto w Niemczech w kolejnych latach po roku 2000. Widać wyraźnie, że gospodarce bardzo brakuje inwestycji.

3. Znaczenie i konsekwencje inwestowania za granicą

Zarówno nadwyżki eksportu, jak i bezpośrednie inwestycje zagraniczne są formą eksportu kapitału. W przeciwieństwie do nadwyżek eksportowych, którym towarzyszy odpływ netto krajowych oszczędności i akumulacja kapitału za granicą, BIZ jest konkretną strategią inwestycyjną lokalnych firm polegającą na zakładaniu firm podległych w krajach docelowych, kupowaniu firm za granicą lub wręcz przeprowadzaniu firmy za granicę. Spotyka się dwie formy BIZ: poziomą i pionową (rys. 3; por. [Markusen 2004; 2002]). Poziome inwestycje bezpośrednie kierują się zwykle następującą motywacją:

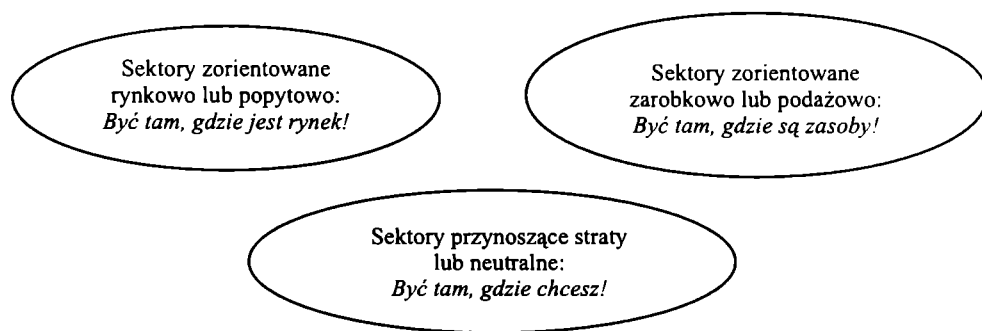
- otwieranie nowych rynków jako zastępstwo lub uzupełnienie eksportu;
- zwiększanie konkurencyjności firmy przez korzyści skali i zakresu,
- uzyskiwanie dostępu do rynków zagranicznych,
- omijanie barier importowych w obcych krajach,
- rozszerzanie działalności firmy, a także działanie zarządzania relacjami z klientem (por. [Markusen 2004; Barba-Navaretti, Venables (w druku), rozdz. 2]).

Pionowe inwestycje bezpośrednie⁸, czyli outsourcing lub offshoring, zwiększają światowy podział pracy poprzez „fragmentację łańcucha wartości” (Paul Krugman). Głównym powodem jest zatem zwiększanie wydajności oraz obniżka kosztów. Innym motywem może być otwieranie rynków dla niemobilnych czynników produkcji (zwłaszcza, lecz nie jedynie, rynków pracy). Na podstawie tej klasyfikacji BIZ wydaje się oczywiste, że inwestycje pionowe są najbardziej interesującymi i najbardziej nowoczesnymi typami inwestycji bezpośrednich. Zwykle są zorientowane na produkcję lub zaopatrzenie. A gdzie na tym rysunku znalazłyby się Niemcy? W niedawno przeprowadzonych badaniach firm niemieckich ustalono następującą klasyfikację firm pod względem „globalizacji” ich działalności:

⁷ Na podstawie danych UNCTAD, por. [Marin 2004, tab. 5, s. 12, tab. 6, s. 15].

⁸ „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wiążące się z przeniesieniem za granicę jednego lub więcej etapów produkcji, głównie w celu uzyskania niskiego nakładu kosztów i przekazania efektów produkcji innym działom koncernu poprzez eksport wewnątrzfirmowy” [Barba-Navaretti, Venables (w druku)].

1. 17% firm nazwano „niemieckimi wytwórcami wartości”, ponieważ zarówno ich działy produkcji, jak i ich działy badawczo-rozwojowe są umiejscowione w Niemczech i obsługują międzynarodowych klientów z siedziby w ojczystym kraju.
2. 22% firm nazwano „regionalnymi specjalistami od redukcji kosztów”, przesuwającymi etapy produkcji wymagające znacznego nakładu pracy do krajów o niskich kosztach siły roboczej, jak Europa Wschodnia i Azja Wschodnia.
3. 33% firm nazwano „ekspertami światowego rynku”, ponieważ utrzymują produkcję i punkty sprzedaży w ojczystym kraju, ale obsługują rynki międzynarodowe.
4. 28% firm nazwano „mistrzami globalnej obecności”, ponieważ ich poszczególne działy mieszczą się w różnych częściach świata, zależnie od tego, gdzie jest wygodniej, i współpracują na zasadzie sieci.



Rys. 3. Lokalizacja przemysłu

Źródło: na podstawie [Carbaugh 1992, s. 91 i nast.].

Z tego wynika, że te 22% firm, które zaklasyfikowano jako „specjalistów w redukcji kosztów”, jest głównymi inwestorami w pionowe BIZ. Jeżeli tak właśnie jest, te firmy muszą być mocno zaangażowane w offshoring i outsourcing, co przez niemieckich polityków postrzegane jest jako niebezpieczne dla rynku pracy i „niepatriotyczne”. Jednakże co mówi teoria ekonomii na temat dynamiki lokalizacji lub – by inaczej sformułować pytanie – czy rzeczywiście można winić rozszerzenie Unii na wschód i globalizację za niski poziom inwestycji i wysokie bezrobocie w Niemczech?

4. Cykl życia produktu i dynamika lokalizacji

Aby zrozumieć zależność między dynamiką lokalizacji firmy a cyklem życia produktu, przeanalizujemy produkt wytwarzany przy stosunkowo znacznym nakładzie pracy w swoim własnym kraju [Carbaugh 1992, s. 76]. Ponieważ produkt jest zarówno lokalnym, jak i międzynarodowym sukcesem, produkcja rozszerza się

i firma produkcyjna wykazuje moc eksportową. W odpowiedzi na międzynarodowy sukces rozpoczyna się produkcja za granicą i produkcja w kraju traci przewagę konkurencyjną. Pojawia się konkurencja z importu i pozycja krajowego producenta jest osłabiona.

Jak krajowy producent reaguje na takie zjawiska? Przy rozszerzaniu produkcji wydatki na płace rosną. Wzrost kosztu pracy można zrównoważyć większym nakładem kapitału. Im bardziej konkurencyjna staje się produkcja za granicą, tym większy nacisk na koszty odczuwa lokalny zakład produkcyjny. Aby temu przeciwdziałać, lokalny zakład produkcyjny decyduje się przenieść etapy produkcji wymagające dużego nakładu pracy za granicę, do kraju, w którym koszty transportu są niskie, lecz jakość produkcji odpowiada standardom krajowego przemysłu. Jednak dalszy wzrost jakości produktów z importu w połączeniu z dalszym wzrostem płac w kraju ojczystym w końcu zmusi produkcję do wyniesienia się z kraju. Tylko warianty produktu o wysoko zaawansowanej technologii i wysokiej cenie mają szansę przetrwać w lokalnych zakładach produkcyjnych. Światowy podział pracy i specjalizacja pogłębiają się.

Można łatwo zauważyć, że „fragmentacja łańcucha wartości” jest integralną częścią światowego procesu podziału pracy. Proces ten przyspiesza w warunkach wspólnego rynku i braku barier celnych. Unia Europejska zapewnia oba te warunki we wszystkich krajach członkowskich. Przyłączanie nowych członków jeszcze bardziej przyspieszy proces podziału pracy w zaangażowanych krajach. Jest jasne, że to przyspieszenie wymusi dalsze zmiany strukturalne w gospodarkach tych krajów. Ponieważ Niemcy są największą gospodarką wśród „starych” krajów członkowskich, a przy tym graniczącą ze wschodnią Europą, łatwo sobie wyobrazić, że będą musiały wziąć na siebie ciężar dostosowania⁹. Wydaje się także zrozumiałe, że niemiecki rynek pracy będzie musiał się dostosować do nowej sytuacji, w dodatku w czasie, gdy sam silnie odczuwa potrzebę reform. W pewnym sensie Niemcy, a może i cała Europa, stoją obecnie przed widmem wyrównywania cen czynników produkcji [Sinn 2003]. Według tego powszechnie znanego twierdzenia, handel międzynarodowy doprowadzi wcześniej czy później do tych samych stawek płacowych (a także stóp oprocentowania) w całej Europie (lub nawet na całym świecie).

5. Wpływ outsourcingu na rynki pracy

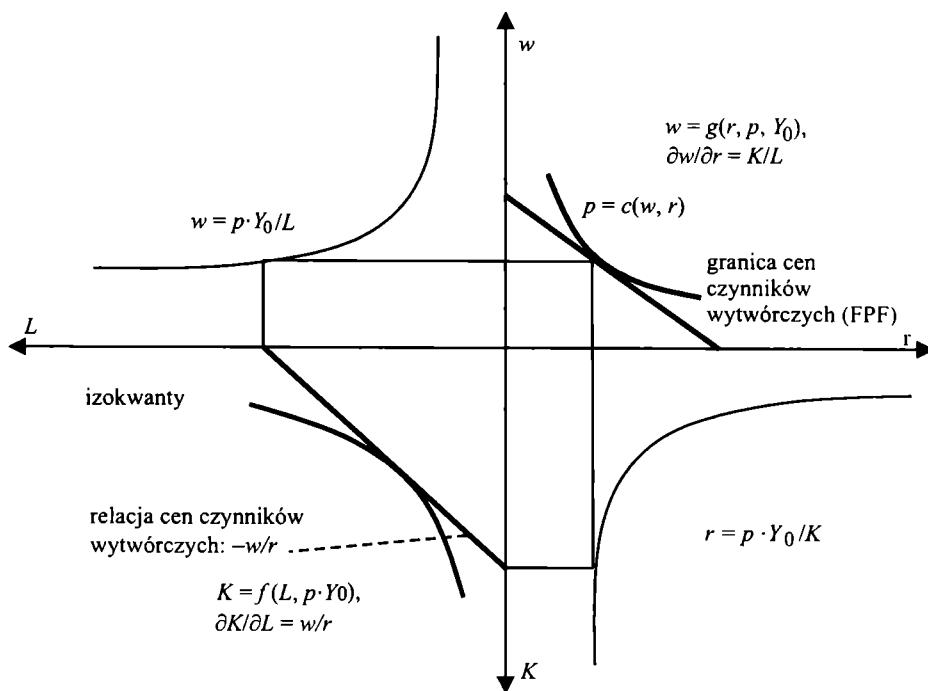
5.1. Aspekty ogólne

W celu zanalizowania wpływu outsourcingu na rynek pracy zastosujemy narzędzie analityczne zwane granicą ceny czynnika produkcji (*factor price frontier* – FPF). Zostało ono opracowane w roku 1962 jako zastępcza funkcja produkcji poprzez przekształcenie izokwanty funkcji produkcji w swoistą funkcję „izo-

⁹ Sinn [2003] nazwał rozszerzenie Unii na wschód „drugą re-unifikacją, której Niemcy doświadczyły w krótkim czasie”.

kosztową” [Samuelson 1962]. Konstrukcja FPF poprzez funkcję produkcji jest przedstawiona na rys. 4. Oznaczenia symboli na rysunku: K – kapitał, L – praca, Y – poziom produkcji, p – cena produkcji, w – stawka wynagrodzenia, r – stawka oprocentowania, f – funkcja produkcji, c – krzywa izokosztowa, w – funkcja wynagrodzenia.

Poczynając od przepisanej funkcji produkcji $K = f(L, p \cdot Y_0)$ w trzeciej ćwiartce rys. 4, optymalne wykorzystanie nakładów pracy i kapitału doprowadza do podanych cen czynników produkcji w i r w punkcie, gdzie izokwanta jest styczna z ograniczeniem budżetowym. A w tym punkcie optymalny stosunek praca–kapitał jest określony w danych warunkach. Przenosząc go przez drugą i czwartą ćwiartkę do pierwszej ćwiartki i stosując podane ceny czynników produkcji, uzyskujemy punkt FPF. Nachylenie funkcji płacy $w = g(r, p, Y_0)$ pod względem r daje stosunek praca–kapitał (kapitałowej intensywności produkcji).

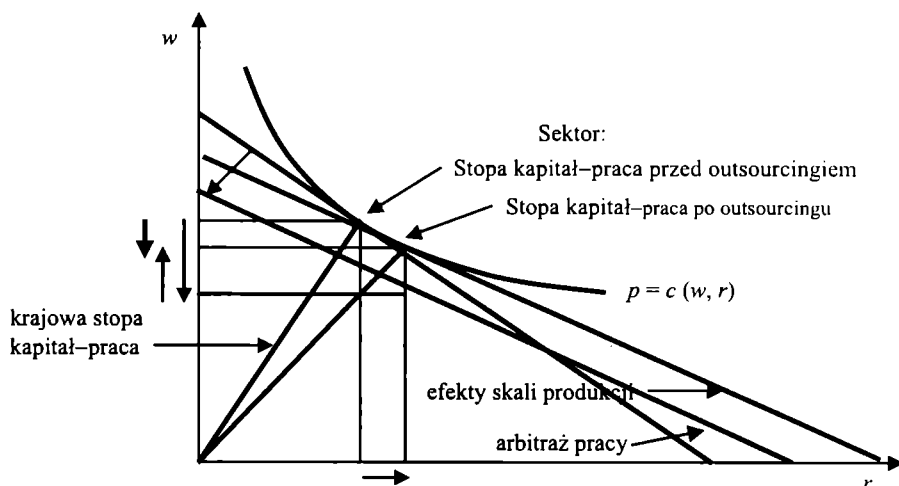


Rys. 4. Wyprowadzenie granicy ceny czynnika produkcji z funkcji produkcji

Źródło: na podstawie [Lang 1983, s. 368].

Analizę FPF można stosować do określania efektów outsourcingu opisanych w części 5 tego artykułu¹⁰. Wyniki analizy ukazano na rys. 5.

¹⁰ Kohler [2003, 2004] używa analizy FPF jako narzędzia do badania efektów outsourcingu w bardziej złożonych ramach mikroekonomicznych. Analiza zaprezentowana tutaj jest o wiele prostsza.



Rys. 5. Analiza FPF dla outsourcingu

Źródło: opracowanie własne.

Punktem początkowym na rys. 5 jest FPF ze stosunkiem kapitał-praca dla danej firmy **przed outsourcingiem**. Krzywa izokosztowa $p = c(w, r)$ określa kombinacje stawek płac i stóp oprocentowania, przy których koszt produkcji pozostaje na niezmiennym poziomie. To oznacza, że cena rynkowa dla danego towaru p jest zadana, tzn. firma nie ma na nią wpływu na rynku towarów. Krzywa izokosztowa $c(w, r)$ określa wszystkie kombinacje w i r , dla których koszt produkcji nie przekracza ceny rynkowej.

Załóżmy teraz, że firma zyskuje dostęp do krajów o taniej sile roboczej, np. za sprawą rozszerzenia Unii na wschód, i jest w stanie przeprowadzić outsourcing tych etapów produkcji, które wymagają dużego nakładu siły roboczej. To otwiera drogę do nowych sposobów redukcji kosztów poprzez przenoszenie miejsc pracy. Jest to przedstawione na rys. 5 poprzez obrót i przesunięcie funkcji płac. Obrót funkcji płac wynika z tego, że dla krajowej firmy relacja cen czynników produkcji zaczyna zmierzać w stronę niższych płac. Ponadto przenoszenie etapów produkcji, które wymagają dużego nakładu siły roboczej, do krajów o niskich stawkach płac obniża całkowity koszt produkcji poprzez zwolnienie z pracy miejscowych robotników opłacanych wysokimi stawkami. To z kolei uruchomi efekt skali. Pod warunkiem, że cena produktów się nie zmienia, pozwoli to firmie na wypłacenie wyższych wynagrodzeń dla krajowych czynników produkcji (por. [Kohler 2004, s. C167]). Jest to ukazane na rys. 5 poprzez przesunięcie nowej krzywej płac na zewnątrz, aż do styku z krzywą izokosztową.

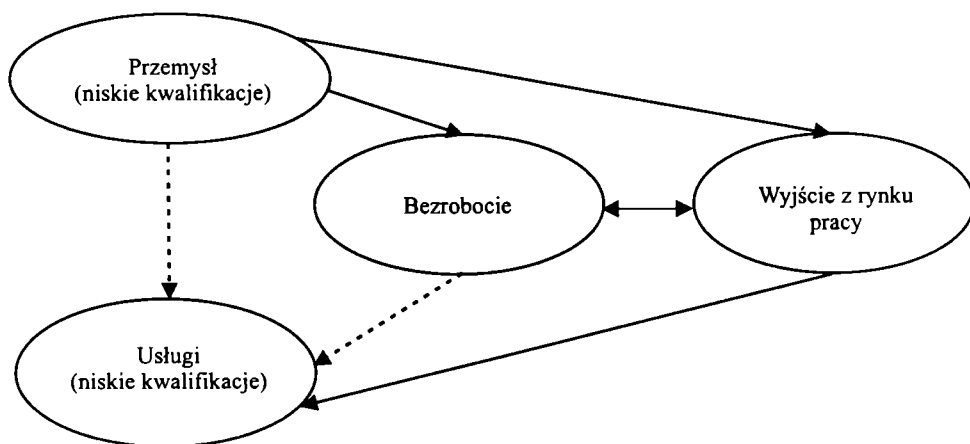
W ten sposób zmienia się stosunek kapitał-praca, tzn. całość produkcji staje się mniej kapitałochłonna niż wcześniej, pomimo że krajowy stosunek kapitał-praca nie musi ulegać zmianie. Jest oczywiste, że efekt arbitrażu pracy wywołany

outsourcingiem jest znacznym obciążeniem dla krajowego rynku pracy. Jednakże jego negatywny aspekt jest częściowo złagodzony przez efekt skali. Oba te zjawiska wzięte łącznie pod uwagę mogą oznaczać, że wprawdzie krajowy rynek pracy musi przez pewien czas znosić utrudnienia, jednak nie aż tak wielkie, jak może się początkowo wydawać.

Doświadczenie uczy, że w niedalekiej przeszłości jednoprocentowy wzrost działalności outsourcingowej prowadził do obniżenia stawek płacy za pracę nisko wykwalifikowaną o 1,8%, lecz jednocześnie do wzrostu stawek płacy za pracę wysoko wykwalifikowaną o 3% [Geishecker, Görg 2004b]. To niejako rzuca światło na prawdziwe problemy niemieckiego rynku pracy. Pracowników o wysokich kwalifikacjach brakuje, gdyż korzystają z internacjonalizacji firm i produkcji. Z kolei robotnicy niewykwalifikowani odczuwają rosnący nacisk, którego przyczyną jest globalizacja lub rozszerzenie Unii. Trzeba zatem bliżej przyjrzeć się tym specyficznym problemom niemieckiego rynku pracy.

5.2. Specyficzne aspekty pracy nisko wykwalifikowanej

Aby zrozumieć wpływ rozszerzenia UE i globalizacji na rynek pracy nisko wykwalifikowanej, trzeba zaznajomić się z wzorcami dostosowawczymi charakterystycznymi dla tego segmentu niemieckiego rynku pracy. Wzorce te zaprezentowano na rys. 6.



Rys. 6. Wzorce migracji między przemysłem a usługami w Niemczech

Źródło: opracowanie własne.

Najważniejsze jest to, że robotnicy, którzy stracili pracę w sektorze przemysłowym niemieckiej gospodarki, w przeszłości rzadko migrowali do sektora usług (por. [Kłodt 2004]). Zamiast tego woleli przechodzić na bezrobocie i pozostawać

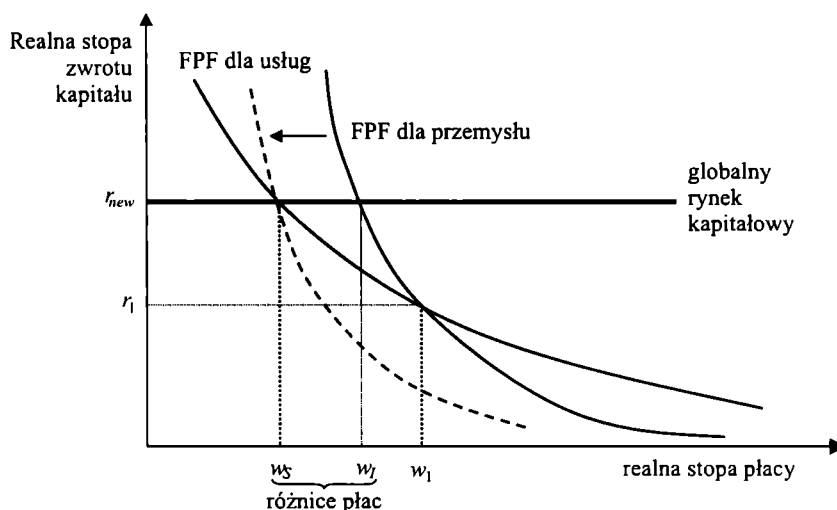
na nim przez długi czas lub całkowicie rezygnowali z uczestnictwa w świecie pracy (przez programy wcześniejszej emerytury itp.). Sektor usług, z drugiej strony, rekrutował siłę roboczą z grupy osób, które wkraczały do świata pracy poprzez usługi. W rezultacie zatrudnienie w sektorze usług (jako odsetek całkowitego zatrudnienia) jest w Niemczech niższe niż w porównywalnych krajach.

Podstawowym pytaniem jest, co zniechęca osoby tracące pracę w przemyśle do podejmowania pracy w usługach? Możliwym wytłumaczeniem jest to, że niskie kwalifikacje wystarczające do pracy w przemyśle, nie pasują do wymogów pracy w sektorze usług. Jednak nie jest to przekonujące wyjaśnienie, gdyż w innych krajach różnice kwalifikacji między sektorami są takie same jak w Niemczech. Przekwalifikowanie robotnika może zabrać trochę czasu, jednak można to zrobić stosunkowo łatwo. Bardziej prawdopodobnym wytłumaczeniem sytuacji jest to, że różnica w płacach między sektorem przemysłowym a usługowym jest w Niemczech dość wysoka. Niemiecki przemysł jest bardzo kapitałochłonny, sektor usług zaś – znacznie mniej. Zatem migracja z przemysłu do usług wiąże się ze znaczną obniżką uposażenia. Ponadto wysokie płace w przemyśle upoważniają robotników do pobierania wysokich zasiłków, ponieważ są one uzależnione od ostatnich zarobków. Do końca roku 2004 wypłacano także przez nieograniczony czas zasiłki dla bezrobotnych z drugiego filaru zwanego „Arbeitslosenhilfe”, również związanego z poziomem ostatnich zarobków, co tłumaczy, dlaczego robotnicy woleli pozostawać na bezrobociu niż podejmować gorzej płatną pracę. Można dodać także trzeci aspekt: większość robotników miała nadzieję na znalezienie nowej pracy w przemyśle. Wszystkie te czynniki razem są wyczerpującym uzasadnieniem niechęci niemieckich robotników przemysłowych przed podejmowaniem pracy w usługach.

Problemem jest to, że szanse odzyskania pracy w przemyśle znacznie zmalały z powodu outsourcingu pracy nisko wykwalifikowanej do krajów o taniej sile roboczej. Po rozszerzeniu UE na wschód takie miejsca pracy praktycznie nie istnieją. Globalizacja wywiera kolejny niekorzystny wpływ na niemiecki rynek pracy, zwłaszcza wśród robotników niewykwalifikowanych. Związki zawodowe wywalczyły utrzymanie różnic płacowych między robotnikami wysoko a nisko wykwalifikowanymi, lecz w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych wprowadzono kompresję tej różnicy (por. [Prasad 2004; Schöb, Weimann 2003]). Zmiana w popycie na pracę w połączeniu ze zmianami strukturalnymi sprawiła, że sektor o niskich płacach znalazł się w niekorzystnej sytuacji. Nie pojawiła się żadna znaczna podwyżka płac dla tego sektora, ponieważ stawki zostały ustalone na zbyt wysokim poziomie w stosunku do płacy robotników o wysokich kwalifikacjach i w konsekwencji w Niemczech rozwinął się poważny problem bezrobocia w tej grupie pracowniczej (por. [Prinz 2004]).

Powstaje pytanie, jaki wpływ w obecnej sytuacji będzie miała na rynek pracy globalizacja. Globalizacja jest tu utożsamiana z otwartymi międzynarodowymi rynkami kapitałowymi, pozwalającymi na bardzo szybkie przepływy kapitału. W re-

zultacie stopa zwrotu z inwestycji zależy głównie od międzynarodowego rynku kapitałowego, czyli redystrybucja dochodów z kapitału do siły roboczej nie jest już uzasadniona. Będzie to oznaczało poważne konsekwencje dla sektora przemysłowego oraz dla rynku pracy nisko wykwalifikowanej, co obrazują rys. 7 i 8.

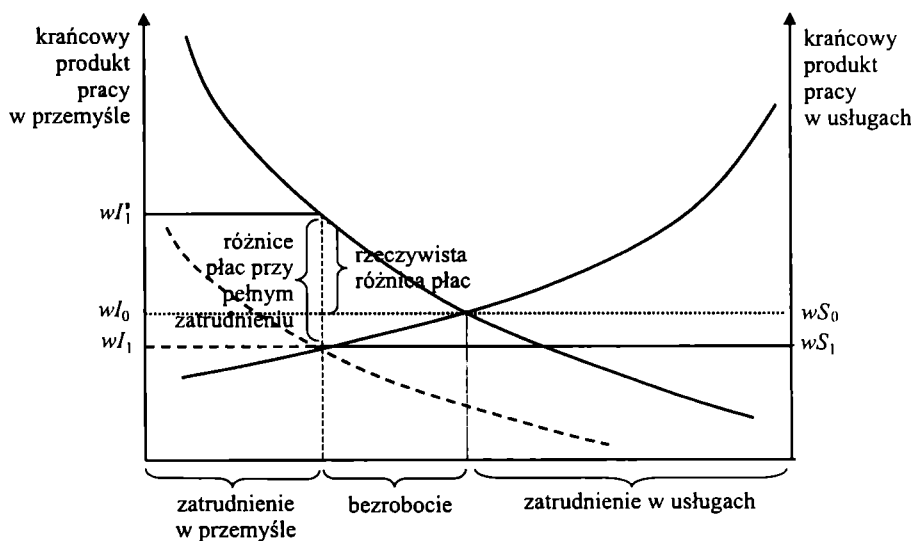


Rys. 7. Globalizacja a dostosowania strukturalne

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Krugman, Obstfeld 1994, s. 84].

Na rysunku 7 zastosowano analizę FPF do wyjaśnienia wpływu globalizacji na dostosowanie strukturalne między przemysłem a usługami¹¹. Zamiast jednej FPF dla całej gospodarki, ukazano dwie różne FPF, przedstawiające kolejno sektor przemysłowy i usługowy. Równowaga następuje w punktach przecięcia obu FPF. Oznacza to, że w punkcie wyjścia równowaga zachodziła przy r_1 , w_1 . Globalizacja, w naszym rozumieniu, zmieniła dystrybucję między kapitałem i pracą na korzyść kapitału; uważa się, że jest konieczny zwrot z inwestycji r_{new} , aby uzyskać kapitał z międzynarodowego rynku kapitałowego. Ten wymóg przyczynił się do powstania różnicy płacowej między przemysłem a usługami, gdyż przemysł jest w stanie zaoferować wyższe płace, ponieważ produktywność pracy w przemyśle jest wyższa niż w usługach. Jednakże w warunkach wolnego rynku ta różnica nie jest trwała, więc nie ma równowagi. Outsourcing nisko kwalifikowanej siły roboczej wytwarza nacisk na płace w przemyśle, aż do momentu, gdy osiągnięta jest równowaga identycznych płac dla tego samego typu (niewykwalifikowanej) pracy na niższym z tych dwóch poziomów, tzn. na poziomie zarobków w usługach.

¹¹ Należy jednak zauważyć, że dla jasności obrazu osie są zamienione: w jest na osi odciętych, r jest na osi rzędnych.



Rys. 8. Globalizacja a rynek pracy

Źródło: opracowanie własne.

Konsekwencje dla rynku pracy przedstawiono na rys. 8. Na obu współrzędnych przedstawiono krańcowy produkt pracy tych sektorów, odległość zaś między pionowymi osiami to zasób pracy Niemiec. Diagram ukazuje równowagę rynku pracy złożonego z dwóch sektorów: przemysłu i usług. Wstępnie założono, że jest to równowaga bez bezrobocia i przy jednakowej stawce dla nisko wykwalifikowanej pracy w obu sektorach. Outsourcing etapów produkcji wiążących się ze znacznymi nakładami pracy przesuwą krzywą popytu na pracę w przemyśle na lewo. Nowa równowaga przy pełnym zatrudnieniu wymagałaby spadku wynagrodzeń w obu sektorach. Załóżmy teraz, że związkowi zawodowcy udaje się wynegocjować wzrost zarobków w przemyśle do wI_1 , płace zaś w usługach pozostają na poziomie wS_0 . Powstała różnica płacowa (rys. 8) jest wówczas niewystarczająca do zapewnienia pełnego zatrudnienia. Jednakże nawet gdyby różnice płacowe były wystarczająco duże, nie powstałaby równowaga, jako że ta sama jakość pracy wymagałaby dwóch różnych cen. Nowa równowaga pełnego zatrudnienia wymaga pojedynczej stawki $wI_1 = wS_1 < wI_0 = wS_0$. Wówczas adaptacja do zmian strukturalnych jest pełna i liczba pracowników sektora usług rośnie, czemu towarzyszy spadek liczby miejsc pracy w przemyśle.

Taka zmiana strukturalna spowoduje dalsze poważne problemy na niemieckim rynku pracy. Obecnie zmiany strukturalne, zapoczątkowane w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych, są nadal niedokończone, rozszerzenie zaś Unii na wschód i zmiany na rynkach kapitałowych, wywołane globalizacją, tylko zwiększą nacisk na niemiecki rynek pracy. Politycy powinni podjąć szybkie kroki do adaptacji tego rynku do zmian strukturalnych.

6. Wnioski

W tym artykule zanalizowano ekonomiczne aspekty zagranicznych inwestycji i ich konsekwencje na lokalnym rynku pracy. Rozszerzenie Unii Europejskiej na wschód otworzyło drzwi dla outsourcingu tych etapów produkcji, które wymagają znacznych nakładów siły roboczej i pozwalają czerpać korzyści z niskich stawek płacowych w nowo przyjętych krajach. W pewnym sensie, rozszerzenie Unii Europejskiej przyspieszyło ogólne efekty globalizacji, zwłaszcza dla Niemiec.

Za pomocą znanego narzędzia analitycznego, analizy granicy ceny czynnika produkcji, wyjaśniono, w jaki sposób firmy mogą odnieść korzyść z rozszerzenia UE na wschód i jakich należy spodziewać się konsekwencji. Wykazano, że kapitałochłonność produkcji ulegnie zmianie i czynniki produkcji skorzystają z ekspansji UE w nierównym stopniu. Można jednak przyjąć, że efekt redystrybucji między czynnikami nie będzie tak wielki, jak się można obawiać.

Istotne kwestie to potencjalny wpływ zmian strukturalnych wymuszonych globalizacją na niemiecki rynek pracy oraz dalszy rozwój sektora usługowego kosztem zmniejszania sektora przemysłowego. To zintensyfikuje nacisk na rynek pracy, zwłaszcza niewykwalifikowanej. Bez szybkich reform można oczekiwać poważnych problemów dotyczących zatrudnienia w tej części rynku pracy.

Literatura

- Barba-Navaretti G., Venables A.J. (w druku), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press.
- Carbaugh R.J. (1992), *International Economics*, 4th ed., Wadsworth: Belmont, Ca.
- Deutsche Bundesbank (2005), *Kapitalverflechtung mit dem Ausland*, Frankfurt nad Menem.
- Die Arbeit wandert aus*, (2004), „Die Zeit” 7.04.2004.
- Geishecker I., Görg H. (2004a), *Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland: Mangelnder Patriotismus?* „Wochenbericht des DIW” nr 42.
- Geishecker I., Görg H. (2004b), *Winners and Losers: Fragmentation, Trade and Wages Revisited (Updated Version)*, DIW Berlin, Discussion Papers 385.
- Klodt H. (2004), *Strukturwandel und Arbeitsmarkprobleme in Deutschland*, „Die Weltwirtschaft” nr 3, s. 301-316.
- Kohler W. (2004), *International Outsourcing and Factor Prices with Multistage Production*, „The Economic Journal”, vol. 114, s. C166-C185.
- Kohler W. (2003), *The Distributional Effects of International Fragmentation*, „German Economic Review”, vol. 4, s. 89-120.
- Krugman P.R., Obstfeld M. (1994), *International Economics: Theory and Policy*, HarperCollins, New York.
- Lang F.P. (1983), *Supply-Side-Economics und „Factor-Price-Frontier*, Das Wirtschaftsstudium vol. 12, s. 366-372.
- Marin D. (2004), *‘A Nation of Poets and Thinkers’ – Less so with Eastern Enlargement?* Austria and Germany, Discussion Paper nr 6, Department of Economics, University of Munich.

- Marin D., Lorentowicz A., Raubold A. (2002), *Ownership, Capital or Outsourcing: What Drives German Investment to Eastern Europe?* Discussion Paper nr 3, Department of Economics, University of Munich.
- Markusen J. (2004), Regional Integration and Third-country Inward Investment, „Business and Politics”, vol. 6, <http://www.bepress.com/bap/vol6/iss1/art3> [08.12.2004].
- Markusen J.R. (2002), *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Prasad E.S. (2004), *The Unbearable Stability of the German Wage Structure: Evidence and Interpretation*, IMF Staff Papers vol. 51, s. 354-385.
- Prinz A. (2004), *Reform der Arbeitsmarktpolitik: Alter Wein in neuen Schläuchen?* „Perspektiven der Wirtschaftspolitik” vol. 5, s. 313-332.
- Roland Berger Strategy Consultants (2004), *Global Footprint Design – Mastering the Rules of International Value Creation. Study*, Munich.
- Samuelson P.A. (1962), *Parable and Realism in Capital Theory: The Surrogate Production Function*, „Review of Economic Studies” vol. 29, s. 193-206.
- Schöb R., Weimann J. (2003), *Arbeit ist machbar: die neue Beschäftigungsformel*, Döbel.
- Sinn W. (2003), *Another Unification and More Illusions*, Ifo Viewpoint Munich, 8 stycznia.
- SVR (2003), *Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Staatsfinanzen konsolidieren – Steuersystem reformieren*, Jahresgutachten 2003/04, Berlin.
- SVR (2005), *Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Die Chancen nutzen – Reformen mutig voranbringen*, Jahresgutachten 2005/06, Berlin.

IS INVESTING ABROAD UNPATRIOTIC? JOBS AND INVESTMENTS IN AN EXPANDING EU

Summary

The author starts his paper with presenting a thesis (being not shared by him, however) that if investing abroad, and especially in EU member countries, is profitable but it results in losing domestic jobs, such foreign activity may be considered “unpatriotic”. He highlights this thesis in a more complex context of globalization and European integration. In the first section, some basic facts concerning German foreign investments are presented which is followed by answering the question why foreign investments take place. It includes specific effects of globalization and the EU eastward enlargement. In the subsequent part of the paper the dynamics of product cycles are taken into account to explain why a country investing abroad might lose whole domestic industries without losing domestic jobs. While analyzing labor market consequences of foreign investments, the author also refers to the effects of globalization.