

DOI 10.14746/ssp.2017.1.1

Marta GÖTZ

Akademia Finansów i Biznesu Vistula

Organizacje globalnego zarządzania ekonomicznego w ładzie policentrycznym na przykładzie polityki wobec inwestycji zagranicznych. Wyzwania i inicjatywy w obszarze koordynacji polityki wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Streszczenie: Artykuł porusza kwestie koordynacji międzynarodowej polityk prowadzonych wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Przedstawione rozważania pozwalają skonstatować, że wysiłki podejmowane na arenie międzynarodowej w obszarze koordynacji polityk wobec BIZ mogą stanowić przykład organizowania porządku ekonomicznego w policentrycznym świecie. Postęp w procesach integracji europejskiej, czego przykładem jest włączenie obszaru BIZ do wspólnej polityki handlowej UE i zacieśnianie partnerstwa transatlantyckiego, o czym świadczą negocjacje nad TTIP w tym nad kwestiami rozstrzygania sporów na linii inwestor–państwo wskazują, że współczesne organizowanie zarządzania ekonomicznego w obszarze BIZ uwarunkowane jest świadomymi, długotrwałymi procesami. Jednocześnie zjawiska takie jak kryzys finansowo-gospodarczy roku 2008, czy też dynamika i skala ekspansji chińskich podmiotów stanowią przykład okoliczności, kiedy to globalne zarządzanie ekonomiczne na tym polu musi ulegać szybkiej bieżącej adaptacji. Projektowanie, kształtowanie i koordynowanie działań w obszarze polityki inwestycyjnej, będące pewnym przejawem globalnego zarządzania ekonomicznego, jest zarówno uwarunkowane długookresowymi tendencjami, jak i adaptowane w obliczu pojawiających się wyzwań.

Słowa kluczowe: BIZ bezpośrednie inwestycje zagraniczne, polityka, zarządzanie międzynarodowe, koordynacja

Wprowadzenie

Wwymiarze praktycznym organizacja zarządzania ekonomicznego na szczeblu międzynarodowym może przyjąć postać konkretnych działań podejmowanych na rzecz monitorowania i koordynacji polityki

wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Wydaje się, że na kwestie globalnego zarządzania gospodarczego można spojrzeć z dwóch perspektyw. W pierwszej, organizacje rozumieć można jako sformalizowane instytucje, aktorów stosunków międzynarodowych, którzy na skutek ogólnościowych procesów ulegają ewolucji, podlegają reformom, adaptują się do nowego policentrycznego układu sił. Przykładem takiego spojrzenia mogłaby być analiza powstawania i rozwoju nowych instytucji (np. powstałego z inicjatywy Chin Azjatyckiego Banku Inwestycji Infrastrukturalnych AIIB, czy reorganizacji istniejących np. MFW i nowy skład SDR). Druga z perspektyw, przyjmuje za punkt wyjścia konkretny obszar stosunków międzynarodowych i badając tendencje na nim zachodzące stara się ocenić działania podejmowane na rzecz usprawnienia zarządzania nimi. To drugie podejście zastosowano w niniejszym artykule. To alternatywne ujęcie akcentuje praktyczny wymiar *organizowania* globalnego zarządzania gospodarczego odchodząc niejako od kwestii *stricte organizacyjnych*. Zwraca uwagę, że wysiłki podejmowane przez społeczność międzynarodową w zakresie tej koordynacji ekonomicznej są pochodną dynamicznie pojawiających się wyzwań (kryzys 2008+, ekspansja chińskich inwestorów), jak i odzwierciedleniem długotrwałych procesów integracyjnych. Odwołując się do krytycznego przeglądu literatury i bazując na opinii ekspertów starano się zidentyfikować i opisać główne wyzwania dla globalnego zarządzania ekonomicznego na konkretnym przypadku koordynacji polityk wobec BIZ.

1. Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kontekście kryzysu 2008+

Inwestycje zagraniczne, będąc najbardziej zaawansowaną formą przepływu kapitału, są ucieleśnieniem procesów integracyjnych. Zgodnie z definicją OECD, bezpośrednim inwestorem zagranicznym jest jednostka, prywatne lub publiczne przedsiębiorstwo, grupa powiązanych ze sobą jednostek, prywatnych lub publicznych przedsiębiorstw, która posiada przedsiębiorstwo powstałe w wyniku bezpośredniej inwestycji, tj. filie z większościami lub mniejszościami udziałem lub oddział w innym kraju niż kraj stałego osiedlenia inwestora. Z kolei przedsiębiorstwo powstałe w wyniku inwestycji bezpośredniej jest definiowane jako przedsiębiorstwo, w którym pojedynczy inwestor zagraniczny kontroluje 10% lub więcej zwykłych udziałów lub kapitału uprawniającego do głosowania, albo

ma efektywny wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwem (Götz, 2009). Międzynarodowy Fundusz Walutowy definiuje BIZ jako inwestycje dokonywane w celu zdobycia trwałego udziału w przedsiębiorstwie działającym w gospodarce innej niż gospodarka inwestora, przy czym inwestor zagraniczny posiada możliwość efektywnego wpływu na zarządzanie. Za dolną granicę wyznaczającą dokonanie bezpośredniej inwestycji przyjmuje się udziały na poziomie 10–25%. Zatem do bezpośrednich inwestycji zagranicznych poza 100% własnością obcego inwestora zalicza się powszechnie występujące wspólne przedsięwzięcia (*joint ventures*), długoterminowe kredyty wewnątrz korporacyjne udzielane przez firmę macierzystą na rzecz filii znajdującej się w innym kraju, a także reinwestowane zyski są również zaliczane do bezpośrednich inwestycji zagranicznych (Götz, 2009). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą być również traktowane jako odmienna forma wwozu kapitału. Można je zdefiniować jako podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą lub też przejmowanie kierownictwa już istniejącego przedsiębiorstwa.

Ich skala, struktura i dynamika oddają stopień powiązań między krajami. Kryzys 2008 roku odcisnął piętno na wielkości przepływów BIZ (Filippov, Kalotay, 2009). Alarmujące raporty instytucji międzynarodowych podkreślały bezprecedensowy zakres i stopień tąpnięcia (Gestrin, 2014). W 2014 r. światowe przepływy BIZ pozostawały nadal 40% poniżej poziomu szczytowego z roku 2007, co interpretowano jako bezprecedensowy przykład wręcz de-globalizacji.

Szczególnie dotknięta w tym względzie została Europa. Od momentu wybuchu kryzysu, napływ BIZ do UE spadł o 75%, a odpływ aż o 80%. Napływające inwestycje spadły z poziomu 800 miliardów USD do 200 mld, podczas gdy wypływające z 1,2 biliona do 200 mld USD. Najnowsze raporty brzmią nieco bardziej optymistycznie, wskazując na lekkie odbicie. W 2015 r. światowe przepływy BIZ osiągnęły poziom 1,7 biliona USD (UNCTAD Investment Policy Monitor, 2016). Jednocześnie Europa zdaje się odzyskiwać pozycję lidera odpowiadając za ponad 50% globalnych przepływów BIZ w 2015 r. Co ważne, i na co zwraca uwagę UNCTAD, procesy te związane są raczej głównie z przejściami i fuzjami oraz reorganizacją wewnątrz firm aniżeli realizacją projektów Greenfield. Mamy zatem w dominującym stopniu do czynienia ze zmianami w bilansach korporacji aniżeli inwestowaniem w aktywa produkcyjne i podejmowaniem faktycznej działalności. To między innymi tego typu procesy – tj. rosnąca finansyzacja BIZ, ich offshoringowy charakter, a także niestabilność, którą w związku z tym powodują, unaocniły potrzebę ich lepszego definiowa-

nia i skłoniły do podejmowania wysiłków na forum międzynarodowym na rzecz ich dokładniejszego monitorowania. Większe zaangażowanie decydentów w procesy koordynacji BIZ jest także związane z finansową zapaścią 2008 roku, kiedy to rozpoczęło się powolne odchodzenie od bardzo liberalnego podejścia w polityce ekonomicznej do coraz wyraźniejszego ingerowania w kwestie gospodarcze, jeśli nie na zasadach protekcjonizmu, to na pewno bardziej świadomego patriotyzmu gospodarczego (Götz, 2015c; UNCTAD, 2015; Clift, Woll, 2012). Uzmysłowanie sobie konsekwencji funkcjonowania nieregulowanych rynków sprawiło, że wahadło „rynek–państwo” zaczęło przechylać się w stronę tego ostatniego. Coraz pilniejszą sprawą stało się w tym kontekście lepsze monitorowanie i koordynowanie przepływów BIZ. I o ile dane dotyczące samych inwestycji, ich kierunków, skali, struktury są w ujęciu globalnym bardzo dobrze rozpoznane, w miarę często aktualizowane i udostępniane, o tyle kwestie o charakterze politycznym tj. związane z działaniami podejmowanymi przez administracje poszczególnych krajów na rzecz regulowania tych przepływów nie doczekały się, póki co, usystematyzowanych analiz i na próżno szukać o nich porównywalnych, zestandaryzowanych informacji w ogólnosięciowych bazach (Götz, 2016). Tymczasem polityka wobec BIZ, zwłaszcza napływających, jest niezwykle ważną domeną polityki gospodarczej, zwłaszcza w gospodarkach wschodzących i krajach transformacji systemowej, które swój rozwój opierają na pozyskiwaniu cennego szeroko rozumianego kapitału w formie BIZ (Scepanovic, 2013). Zapewne drażliwy element tej polityki, jej centralna cecha tj. pewna doza dyskryminacji pozwalająca odróżnić ją od innych polityk gospodarczych nakierowanych także na rynek wewnętrzny i podmioty krajowe sprawiają, że mniej się o polityce wobec BIZ mówi w kontekście międzynarodowym. Zatem więc, o ile niemal każdy z krajów szczyści się działaniami mającymi na celu zdobycie nowych inwestorów zagranicznych, promując się jako atrakcyjna lokalizacja dla BIZ, czy też oferując wsparcie dla rodzimych podmiotów w ich procesach ekspansji zagranicznej, o tyle na szczeblu międzynarodowym trudno o inicjatywę koordynującą tego typu działania.

2. Trudności z definiowaniem polityki wobec BIZ

O ile same inwestycje skupiają uwagę zarówno w kręgach naukowców, jak i praktyków i decydentów, o tyle polityka na nie nakierowana i prowadzona wobec nich w przeciwieństwie także do niezwykle popu-

larnej w stosunkach międzynarodowych polityki handlowej, jest bardzo słabo rozpoznana (Golub, 2009).

Polityka wobec BIZ jest kategorią bardzo obszerną i trudną do precyzyjnego określenia. W ścisłym tego słowa znaczeniu zawiera pierwiastek dyskryminacyjny, różnicujący między krajowymi i zagranicznymi podmiotami. W ujęciu *sensu largo* obejmuje wszelkie działania podejmowane wobec inwestorów. W rzeczywistości prowadzona przez rząd polityka stanowi część szerszych ram instytucjonalnych. Polityka w takim ujęciu może odnosić się zarówno do kwestii conceptualnych, dotyczących generalnego i pożądanego kierunku rozwoju, strategii promowanej przez kraj, jak również do bardziej praktycznego wymiaru – kwestii administracyjnych, operacyjnych związanych choćby z wydawaniem pozwoleń. Hipotetycznie, można zaproponować wiele typologii polityk wobec BIZ, bazujących na różnorodnych kryteriach – uwzględniać kraj pochodzenia inwestora, sposób wejścia na rynek, sektor działalności czy inwestycja jest pierwszą czy rozbudową istniejących, jaki szczebel administracyjny w kraju lokaty za niego odpowiada, instrumenty stosowane, ich charakter czy fiskalny, czy finansowy, czy techniczno-informacyjny, czy są stosowane w kraju czy za granicą i wiele innych. Najprostsze z podejść do polityki wobec BIZ powinno jednak uwzględniać kierunek przepływów – tj. czy wsparcie oferowane jest napływającym inwestorom, czy krajowym podmiotom podlegającym internacjonalizacji. Z pewnością oferowane zachęty – ulgi podatkowe, dotacje itp. mają znaczenie dla potencjalnych inwestorów (Faeth, 2009). W bardziej praktycznym ujęciu polityka wobec BIZ obejmująca konkretne etapy oznacza środki podejmowane w momencie rozpoczynania działalności, jej prowadzenia – system pozwoleń, warunków prowadzenia biznesu, dotyczące samego kapitału (progi własnościowe) i personelu (udział obcokrajowców). Wraz z upływem czasu kraje zwiększają zainteresowanie wsparciem ekspansji własnych podmiotów i polityka wobec wypływających BIZ zyskuje na znaczeniu (Mistura 2011). W jednym z najprostszych ujęć polityka wobec wypływających BIZ obejmuje: wsparcie techniczne i informacyjne, zachęty i ulgi finansowe i fiskalne oraz instrument ochrony inwestycji. Pomoc tę można także podzielić, stosując inne kryteria i wyróżnić: instrumenty ogólne (niededykowane BIZ) o charakterze finansowym, instrumenty ogólne o charakterze niefinansowym, instrumenty dedykowane wyłącznie dla BIZ niefinansowe i instrumenty dedykowane wyłącznie dla BIZ finansowe (Gorynia i in., 2013). Bezspornie jednak, literatura przedmiotu jest zdominowana przez kwestie polityki wobec napływają-

cych inwestorów, ignorując niejako działania zmierzające do rozwoju inwestycji wypływających (Buckley, 2010; Casson, 2007).

Najprawdopodobniej z racji mnogości podejść do polityki wobec inwestycji zagranicznych i wielości jej typów, a także rodzajów ze względu na różne możliwe kryteria trudno o skoordynowanie działań w tym obszarze na szczeblu międzynarodowym. Trudno zatem w praktyce organizować zarządzanie taką polityką ekonomiczną. Jak pokazuje przykład, wydawałoby się dalece zintegrowanej Europy jest to skomplikowane nawet wśród krajów członkowskich UE. Wcześniejsze badania wskazują na silną asymetrię w obszarze polityki wobec BIZ ewidentnie zdominowanej, czy to w pracach naukowych, czy w raportach firm konsultingowych, czy wreszcie w aktywności samej administracji publicznej przez politykę wobec inwestycji napływających. Sugerują one też potrzebę precyzyjniejszego opisywania i definiowania polityki wobec BIZ tak, aby możliwe były wiarygodne i sensowne porównania międzynarodowe w tym obszarze (Elteto i in., 2015).

3. Próby międzynarodowego zarządzania polityką wobec BIZ

W 25. edycji corocznego raportu inwestycyjnego UNCTAD uwagę poświęca się potrzebie reformy międzynarodowego systemu umów inwestycyjnych, czyli właśnie *governance* (UNCTAD WIR, 2015, Reforming International Investment Governance). Politycy powinni promować zrównoważony rozwój w zakresie BIZ i starać się uprościć obecny skomplikowany system ponad 3300 umów inwestycyjnych regulujących relacje między krajami. Choć tworzony i implementowany w dobrej wierze, obecny system patchworkowy nachodzących na siebie umów rodzi wiele negatywnych skutków ubocznych i niechcianych konsekwencji. Formuła starych umów wydaje się wygasać. Kontrowersje wzbudza zwłaszcza zachwiana równowaga między prawami inwestorów a rządami krajów goszczących ograniczająca swobodę legislacyjną tych ostatnich często kosztem rozwoju, niezbędnych zmian środowiskowych czy społecznych. W opinii ekspertów UNCTAD, zmiany wymagają zsynchronizowanego zaangażowania wielu interesariuszy na wszystkich szczeblach administracyjnych. Nadrzędnym celem powinno być przy tym zaprzęgnięcie systemu zarządzania inwestycjami w ujęciu globalnym do inkluzyjnego i zrównoważonego rozwoju w każdym z krajów. Optymalnym rozwiązaniem w takiej sytuacji byłoby wypracowanie wielostronnego porozumie-

nia reformującego, najlepiej pod auspicjami UNCTAD. Zidentyfikowano pięć głównych obszarów wymagających reform i stanowiących wyzwanie dla polityków. Po pierwsze, konieczne jest właściwe zabezpieczenie praw suwerennego państwa do stanowienia prawa zgodnego z jego interesem gospodarczym i racją stanu, co w wielu obecnych umowach inwestycyjnych jest dalece ograniczone. Zmiany te można wprowadzić między innymi, rewidując dotychczasowe zapisy o klauzuli najwyższego uprzywilejowania, równego i sprawiedliwego traktowania czy wyłączenia i jego kompensacji. Po drugie, należy uporać się z brakiem legitymizacji obecnego systemu rozstrzygania sporów na linii kraj–inwestor. W tym obszarze można rozważyć modyfikację w zakresie składania skarg przez inwestorów, usprawnienia procedur, ale też wprowadzenie sądów odwoławczych, ustanowienie stałego sądu arbitrażowego, albo też korzystanie z systemu sądów krajowych. Po trzecie, należy rozwijać system promocji inwestycji i to nie tylko napływających, ale i wypływających sprawniej łącząc zainteresowanych partnerów (krajowe agencje promocji inwestycji) czy powołując funkcję ombudsmana koordynującego i nadzorującego promocje inwestycji między krajami. Po czwarte, konieczne jest dążenie i zapewnianie odpowiedzialnego inwestowania, np. poprzez zapobieganie praktykom zaniżania standardów za granicą i zachęcanie inwestorów do praktyk odpowiedzialnego biznesu (CSR). Po piąte wreszcie, wzmacniać należy systemową spójność światowego reżimu inwestycyjnego, zapewniając, że różnice między umowami będą zredukowane, porozumienia uproszczone, a cała sieć umów przejrzysta i skonsolidowana na szczeblu multilateralnym i jednocześnie powiązana z krajowymi agendami rozwoju. Postulaty te, podobnie jak inne apele, kierowane przez ekspertów ewidentnie sugerują kierunek zmian, przypisując niejako większość winy samym inwestorom, nadużyciom z ich strony i często złym zamiarom eksploatującym słabsze jurysdykcje. Z punktu widzenia krajów rozwijających się kluczowego znaczenia nabierają kwestie fiskalne biorąc pod uwagę zależność od zagranicznego kapitału i podatność na wyzysk.

Projektowanie, kształtowanie i koordynowanie działań w obszarze polityki inwestycyjnej, będące pewnym przejawem globalnego zarządzania ekonomicznego, jest zarówno uwarunkowane długookresowymi tendencjami, jak i adaptowane w obliczu pojawiających się wyzwań. Kwestie, które podejmuje, czyli zagadnienia, których dotyczy oddają specyfikę współpracy w tym zakresie, często unaoczniając jak bardzo jest ona trudna i jak wiele prozaicznych barier ją może utrudniać.

3.1. Problem tzw. „prawdziwych” BIZ

BIZ czy to w formie projektów Greenfield, czy poprzez fuzje i przejęcia w ujęciu optymalnym powinny skutkować konkretną działalnością gospodarczą podejmowaną na zagranicznym rynku. Niestety, praktyka ostatnich lat wskazuje, że coraz powszechniejsze stają się przepływy kapitału wewnątrz korporacji, niepociągające za sobą jakiegokolwiek realnej aktywności produkcyjnej czy zatrudnienia. Takim spekulacyjnym transferem w ramach optymalizacji podatkowej i agresywnej strategii podatkowej sprzyja często korupcja w kraju pochodzenia i dyskrecja kraju lokaty (Haberly, Wójcik, 2014).

Kapitał w transzycie zaburza rzeczywisty obraz BIZ (Zimny, 2013). Mianem tym określa się transfery, które w jednym roku raportowane są jako napływ BIZ do kraju, a następnie za pośrednictwem spółek specjalnego przeznaczenia kierowane za granicę. Ewidencjonowany jako BIZ, taki kapitał nie generuje w kraju „tymczasowego” pobytu ani produkcji, ani zatrudnienia.

Zatem jednym z kluczowych wyzwań w obszarze polityki BIZ jest właściwe zdefiniowanie samych BIZ i ich monitorowanie. Finansyzacja BIZ oznacza, że mamy *de facto* do czynienia z siecią offshoringowych pseudo-inwestycji zaburzających obraz realnych przepływów inwestycji bezpośrednich. Barierą dla globalnego zarządzania w tym obszarze tj. w zwalczaniu tego typu praktyk, jak się okazuje są nie tyle trudności koordynacji i negocjacji między krajami, ile silne lobby instytucji finansowych (Haberly, Wójcik, 2014). Jak zauważa doroczny raport UNCTAD dedykowany w 2015 r. właśnie reformie międzynarodowego reżimu inwestycyjnego, ponadwymiarowy (*outsized*) i przerośnięty sektor offshore BIZ wynikający z agresywnych strategii podatkowych korporacji transnarodowych i chęci unikania płacenia podatków kierowany do centrów offshoringowych (*hubs*) i bezpiecznych przystani (*heaven*) wymaga podjęcia natychmiastowych wręcz działań zaradczych wobec tych praktyk, szczególnie szkodliwych dla krajów rozwijających się.

3.2. Masowy napływ inwestycji chińskich

W roku 2010 do Europy napłynęło poprzez fuzje i przejęcia około 2 mld euro inwestycji chińskich, cztery lata później wartość ta wzrosła dziewięciokrotnie do 18 mld (Obserwator Finansowy, 2015). Zatem

sama dynamika napływu stawia kwestie chińskich inwestorów w Europie w centrum debaty (Zhang, Van Den Bulcke, 2014). Napływ kapitału chińskiego dla nekanej kryzysem Europy, zwłaszcza zadłużonych gospodarek strefy euro, wydaje się być zbawienny. Jednak silne polityczne konotacje inwestorów chińskich zazwyczaj państwowych czy Funduszy Państwowych (SWF) i inne niż ekonomiczne ambicje takich inwestycji kładą się cieniem na korzyściach, jakie ten napływ kapitału ze sobą niesie. Trudno zatem stwierdzić, czy nie jest to gra o sumie równej zero (Meunier, 2012; Meunier, 2014a, b, c). Abstrahując od tego czy zasadne jest ustanowienie na wzór amerykańskiej CFIUS (*Committee on Foreign Investment in the United States*) komisji europejskiej monitorującej napływ chińskich BIZ, kraje członkowskie powinny zewrzeć szyki i wypracować wspólne stanowisko wobec kapitału chińskiego, aby zapobiec praktyce „dzielenia” i wyniszczającej wojnie zachęt (Meunier i in., 2014).

Rozsądne stawianie czoła temu wyzwaniu wymaga od europejskich decydentów prawdziwie skoordynowanego działania, także w relacjach UE i USA. Rekomendacje formułowane w tym względzie obejmują między innymi: implementację apolitycznej i ponadnarodowej oraz transparentnej procedury przeglądu i oceny inwestycji, regulacji zachęt i zapobieganie wyścigowi w dół, niezdrowej rywalizacji kosztem partnerów, zawarcie porozumienia bilateralnego BIZ z Chinami, zachęcanie chińskich podmiotów do angażowania się w praktyki CSR poprawiające chińskie *publicity* w UE, zdejmujące odium szpiegostwa przemysłowego, wykupu dóbr narodowych itp. Ewidentna asymetria, jak idzie o otwartość we wzajemnych relacjach czyni koniecznym zrewidowanie dotychczasowego podejścia i wypracowanie nowego, bazującego nie tyle na samej liberalizacji, ile na nowym dynamicznym reżimie negocjacyjnym o odpowiedniej strukturze zapewniającej właściwe zarządzanie (Gavin, 2012). Reżim dynamiczny narodził się jako nowa forma zarządzania w obszarach problemowych w gospodarce, finansach, na polu polityki i kwestii społecznych. Modyfikuje on tradycyjne podejście organizacji międzynarodowych na rzecz gry wielu aktorów i nowego podejścia do rozwiązywania sporów międzynarodowych. Reżim dynamiczny to odpowiedź na nowe rozpoznane problemy globalne, z którymi radzenie sobie wymaga nowego podejścia. Tworzy on instytucje rozumiane w najszerszym możliwym znaczeniu jako reguły gry uzgodnione, bazujące na uznanych zasadach, procedury ustalone i zaakceptowane przez wszystkie strony niezbędne dla zarządzania daną kwestią. Z racji specyfiki obecnego wysoce skomplikowanego syste-

mu umów, reżim w tym obszarze mógłby przyjąć formę Ramowego Porozumienia – zaprojektowanego tak, by móc ewoluować w czasie, z elastyczną możliwością reagowania na pojawiające się okoliczności, zdolnością do akomodacji różnych podejść. Takie ramowe porozumienie, łatwiejsze do osiągnięcia w relatywnie krótkim czasie, mogłoby stanowić punkt wyjścia i strukturę organizacyjną dla dalszych ciągłych negocjacji. Odzwierciedlałoby ono zasadniczy cel „zrobienia rzeczy/osiągnięcia celu” (*getting it done*). Tryb ciągłych negocjacji umożliwia swoistą pracę reżimu, pozwala mu się adaptować i odpowiadać na potrzeby interesariuszy. To różni je od klasycznych umów handlowych, które koncentrują swe wysiłki na przed-umownych negocjacjach i „osiągnięcia tak” (*getting to yes*). Z momentem podpisania umowy staje się ona finalną legislacją, traktowaną jako prawo, z naciskiem na „przestrzeganie”. Strony zobowiązane są do implementacji, a wszelkie spory regulowane są za pośrednictwem mechanizmu rozstrzygania sporów. Taki sposób negocjacji nie sprawdza się zupełnie w obecnych warunkach. Trwałe negocjacje (kontynuowane) wydają się być najlepszą drogą do faktycznej implementacji uzgodnionej umowy. Po-umowne negocjacje pozwalałyby na pewną elastyczną odpowiedź na zmieniające się okoliczności ekonomiczne czy polityczne. Umożliwiłoby to ewolucję reżimu poprzez dostrajanie pierwotnych celów włączające wszystkich interesariuszy (poziom ponad, narodowy i wewnątrzrajowy). Te po-umowne negocjacje determinowałyby czy sama umowa była sukcesem, ponieważ ostatecznie przesądzałyby, czy umowa jest implementowana czy nie.

3.3. Negocjacje w obszarze Transatlantyckiego Partnerstwo na rzecz Handlu i Inwestycji (TTIP)

TTIP, będąc nową jakościowo formą megaregionalnego, dyskryminacyjnego porozumienia, wychodzi poza klasyczne umowy handlowe między innymi dzięki zapisom dotyczącym sporów między krajami goszczącymi a inwestorami. Mechanizmy rozstrzygania sporów na linii kraj–inwestor są wywołującym ogromne kontrowersje przedmiotem burzliwych negocjacji. Szczególne protesty wzbudziły pierwotne zapisy dotyczące mechanizmów funkcjonowania sądów arbitrażowych. Formułowano obawy o faktyczne zanikanie tradycyjnych uprawnień legislacyjnych krajów suwerennych do regulacji w obszarze BIZ, w obliczu

prawdopodobnych skarg inwestorów dopatrujących się w nowym ewentualnym ustawodawstwie rozstrzygnięć ich dyskryminujących i dla nich niekorzystnych (Poulsen i in., 2015). Wypracowane w tym względzie stanowisko w UE akcentuje taką potrzebę. Jednocześnie negocjowany TTIP stanowi unikalną szansę na przerobienie i udoskonalenie istniejącego skomplikowanego systemu międzynarodowego prawa inwestycyjnego – okazję, której poprzez stopniowe poprawianie istniejących BIT nigdy nie udało się osiągnąć (Baetens, 2015).

3.4. Procesy uwspólnotwienia polityki inwestycyjnej w Unii Europejskiej

Traktat z Lizbony w artykule 207 TFUE wprowadza przeniesienie kompetencji w zakresie polityki wobec BIZ z poziomu krajowego na szczebel Unii, dając tym samym Komisji Europejskiej prawo do prowadzenia tej polityki (Chaisse, 2015; Strik, 2014; *Towards a comprehensive European international investment policy*, 2010). Niestety, egzekwowanie tych zapisów napotyka na szereg trudności. Ekspertsi podkreślają brak precyzji w definiowaniu BIZ, co w praktyce oznacza, że o ile *stricte* inwestycje bezpośrednie stanowią wyłączną kompetencję Komisji, o tyle często im towarzyszące inwestycje portfelowe pozostają domeną państw członkowskich. Nie jest też do końca jasne jak rozumie się BIZ, którego etapy inwestowania dotyczą kompetencje KE (promocji czy ochrony), oraz kto odpowiada w przypadku ewentualnych sporów z inwestorem. Obecny system przejściowy (*grandfathering*), kiedy to kraje równolegle do negocjacji KE, nadal mogą zawierać porozumienia z elementami BIZ, głównie dwustronne umowy inwestycyjne (BIT), komplikuje dodatkowo sprawę. Ekspertsi akcentują też sam mechanizm zdobywania uprawnień przez KE, nazywając go „działającym z zaskoczenia i podstępem”, czy przeciągający się i mało sprawny proces implementacji zapisów traktatu z Lizbony (Meunier, 2014a, b, c; Götz, 2015a, b; Dimopoulos, 2012; Blomkvist, 2011; Shan, Zhang, 2014). Bez wątpienia szczytna idea, uporządkowania i uproszczenia reżimu inwestycji bezpośrednich w Europie poprzez zastąpienie „miski spaghetti”, jak określano system skomplikowanych nakładających się na siebie tysiąca umów regulujących BIZ, jedynym scentralizowanym podejściem zasługuje na pochwałę. Jednak, jak pokazuje ten przypadek, nawet w wysoce zintegrowanej UE harmonizacja polityki inwestycyjnej nie przebiega bez zakłóceń.

3.5. (Po)kryzysowe tendencje protekcjonistyczne

Wywołane turbulencjami finansowymi w 2008 r. problemy ekonomiczne i społeczne wyraźnie zachwiały wiarą w samoregulujące się rynki. Zagrożające stabilności makroekonomicznej nierównowagi, masowe bezrobocie, fala bankructw sprawiły, że ingerencja państwa w pogrążane w marazmie gospodarki stała się wręcz nieodzowna. Wraz z nią na arenie międzynarodowej coraz częściej zaczęły się pojawiać obawy o odwrót od idei neoliberalnych i powrót do protekcjonizmu. Statystyki UNCTAD wskazują wyraźnie ten przełom roku 2009, od kiedy to relacja inicjatyw liberalizujących w obszarze BIZ zaczęła gwałtownie tracić na rzecz praktyk protekcjonistycznych. W najtrudniejszym momencie relacja ta kształtowała się na poziomie 68 do 32%, potem sytuacja zaczęła się normować i liczba instrumentów o charakterze liberalizującym zaczęła dominować nad tymi restrykcyjnymi (publikacje UNCTAD 2010–2016). Z punktu widzenia gospodarki globalnej palącą potrzebą stało się zapobieganie praktykom protekcjonistycznym, jak się okazało jednak istotnym utrudnieniem w tym względzie jest sam charakter tych działań określany mianem ukrytego, mętnego (zw. *murky, hidden protectionism*).

3.6. Pozostałe wyzwania w obszarze koordynacji polityki wobec BIZ

Z pewnością przeobrażenia w procesach przepływów BIZ wiązać należy nie tylko z ostatnim kryzysem finansowym czy intensyfikacją ekspansji kapitału chińskiego. Wyzwania w obszarze globalnego zarządzania polityką inwestycyjną pojawiały się wcześniej (*Towards a New Generation of Investment Policies*, 2012).

Tragiczne wydarzenia i zamachy z 11 września 2001 roku, późniejsza walka z globalnym terroryzmem, wzrost znaczenia kwestii bezpieczeństwa, rola sektorów strategicznych, pojawienie się wschodzących gospodarek jako nowych silnych graczy na arenie międzynarodowej, czy praktyki renacjonalizacji prowadzone w niektórych krajach na niekorzyść inwestorów zagranicznych sprawiły, że podejście do goszczenia inwestorów uległo modyfikacjom (Sauvant, 2013). Względy bezpieczeństwa stały się w pokryzysowych realiach często przywoływanym argumentem na rzecz działań protekcjonistycznych (Heinemann 2015). Zatem globalna koordynacja miałaby zapobiegać, z jednej strony, niezdrowemu wyścigowi w dół (*race to the bottom*) w zakresie standardów i regulacji, a z dru-

giej strony, niszczącej rywalizacji w górę (*race to the top*) na zachęty i ich przelicytowywaniu.

UNCTAD świadom zagrożeń związanych z nieregulowanym, zagrożającym równowagom, przepływom BIZ coraz bardziej angażuje się w promowanie idei zrównoważonych BIZ. Nie tylko w ujęciu środowiskowym, społecznym, międzypokoleniowym, ale także praw i obowiązków stron (WIR 2012). Kraje goszczące winny zatem, starając się pozyskać obcych inwestorów nie zapominać o potrzebach rozwojowych własnej gospodarki. Takie balansowanie wymaga dobrego rozpoznania słabych i mocnych stron, zagrożeń i szans wynikających z goszczenia obcego kapitału. Lepsze dopasowanie pozwoli uniknąć ewentualnych negatywnych reperkusji, jakie grożą, jak pokazuje kryzys, gdy brakuje przemyślanych strategii goszczenia inwestorów i włączania ich w sprzężenia z rodzimą gospodarką.

Szkodliwemu „równaniu w dół” czy innym praktykom wyniszczającym, „kosztem partnerów” powinno się zapobiegać między innymi powołując stanowisko *ombudsmena*, który czuwałby nad monitorowaniem tego typu zachowań. Kraje, dbając o to by inwestycje napływające nie pociągały za sobą wypierania z rynku ich rodzimych podmiotów (*crowding out*), a krajowe firmy inwestując za granicą nie wydrążały miejsc pracy w ojczyźnie (*hollow out*), powinny starać się koordynować swoje działania z partnerami. W przypadku wsparcia oferowanego podmiotom krajowym planującym ekspansję w ujęciu międzynarodowym zasadne wydaje się promowanie odpowiedniego poziomu neutralności konkurencyjnej – wystrzeżenie się takiej ingerencji, która dyskryminuje na korzyść własnych podmiotów zaburzając przy tym warunki wolnej konkurencji.

W ujęciu globalnym, z korzyścią dla wszystkich stron – inwestorów, kraju pochodzenia i goszczącego byłaby ściślejsza i lepiej skoordynowana współpraca między instytucjami promocji – agencjami promocji inwestycji. Konieczne staje się dbanie o stabilność przepływów inwestycyjnych, o ich zrównoważony charakter współgrający z potrzebami rozwojowymi kraju goszczącego. Zarządzanie międzynarodowe w tym obszarze wydaje się zatem sprowadzać do kontynuacji szeroko rozumianych (wewnątrz UE, transatlantyckie) procesów integracji oraz prób koordynacji i porządkowania w odpowiedzi na pojawiające się wyzwania.

Mając na uwadze powyższe, wysiłki podejmowane przez Agendę ONZ ds. Handlu i Rozwoju nie mogą być niedoceniane. Inicjatywy UNCTAD gromadzenia, systematyzowania, analizowania i oceny nie tylko samych przepływów inwestycyjnych, ale coraz częściej także polityk na nie ukie-

runkowanych są *de facto* na razie zasadniczym, niezwykle cennym filarem globalnego zarządzania ekonomicznego w obszarze BIZ. Oczywiście na arenie międzynarodowej były już podejmowane prace na rzecz usprawnienia regulacji polityk wobec BIZ – istniejące prawodawstwo ogranicza zatem pole manewru i swobodę krajów w tym względzie. Kontekst międzynarodowy dla ponadgranicznych przejęć czy szerzej inwestycji zagranicznych tworzą różnorodne regulacje (Heinemann, 2015). Są to liczne umowy bilateralne BIT, porozumienia wielostronne jak OECD czy WTO w tym TRIM, GATS, regionalne ugrupowania integracyjne, jak UE ze swoimi przepisami odnośnie do kontroli fuzji, czy dozwolonej pomocy publicznej, a także inicjatywy normujące aktywność spółek państwowych i funduszy majątkowych, których polityczne konotacje i brak transparentności wywoływały wiele kontrowersji jak Zasady Santiago, czyli GAAP *Generally Accepted Principles and Practices* (WIR, 2009). Z pewnością BIZ nie zachodzą w międzynarodowej próżni legislacyjnej, ale w pewnych ramach prawnych. Te, jak argumentują eksperci są już niewystarczające, nieadekwatne do wyzwań i wymagają reform. Tendencje globalne i nowe wyzwania, jak choćby te pokryzysowe czynią koniecznym dokładniejsze, skoordynowane międzynarodowo, monitorowanie nie tyle samych BIZ, ile towarzyszących im polityk. Indeksy takie jak wskaźnik restrykcyjności wobec inwestycji przygotowywany przez OECD czy cykliczne monitory polityki inwestycyjnej UNCTAD, nie mówiąc już o sztanदारowych rokrocznych raportach, wyraźnie pokazują, że istnieje potrzeba bieżącego i regularnego zarządzania tym obszarem stosunków międzynarodowych.

Podsumowując, praktyczny wymiar organizowania globalnego zarządzania ekonomicznego, jak pokazuje przykład polityki wobec BIZ obejmuje szereg kwestii: poczynając od działań doprecyzowujących terminologicznie same inwestycje bezpośrednie z racji nadużyć i zjawiska spekulacyjnych przepływów, poprzez (na razie jedynie) sygnalizowanie potrzeby koordynacji stanowisk i zapobieganie polityce „równania w dół”, wojen zachęt (*beggar they neighbour*), ujednolicanie stanowisk wobec inwestycji chińskich, koordynowanie mechanizmów rozstrzygania sporów w ramach mega-regionalnych porozumień (TTIP i kwestie ISDS), inicjowanie dyskusji na rzecz zastąpienia obecnego przestarzałego systemu tysiąca umów bilateralnych i wielostronnych nowym prostszym reżimem inwestycyjnym, a skończywszy na uwspólnotowaniu tego obszaru działania administracji państwowej i przenoszeniu kompetencji w polityce wobec BIZ na szczebel pan-narodowy co dzieje się w UE. O ile w klasycznym ujęciu zarządzanie

zawiera w sobie element kontroli/sankcji, o tyle w przypadku globalnego zarządzania politykami wobec BIZ ta część procesu zarządzania raczej długo pozostanie nietknięta w cieniu działań doprecyzowujących (instytucje międzynarodowe), eksploracyjnych, identyfikacji nadużyć, monitorujących i harmonizujących, a także normatywnych analiz, w których to rekomenduje się pewne kierunki rozwoju i formułuje konkretne wytyczne (Flipov, 2009; Sauvant, 2015a, b).

Wiele z kwestii wymagających zmian, było już adresowanych na forum międzynarodowym, ale bezskutecznie. Już 40 lat temu wysunięto propozycję utworzenia kodeksu dobrych praktyk ONZ dla inwestorów zagranicznych (Sauvant, 2015a, b). Jego głównym celem było wypracowanie wielostronnych ram, które definiowałyby w sposób zrównoważony prawa i obowiązki zarówno inwestorów, jak i rządów krajów goszczących. Porażka tamtej próby i błędy wówczas popełnione, mogą być w opinii ekspertów cenną lekcją dla współczesnych wysiłków w tym zakresie (Sauvant, 2015). Przede wszystkim chodzi o wyważony rozkład praw i obowiązków po stronie krajów przyjmujących dający im przestrzeń legislacyjną, jak i inwestorów dokonujących inwestycji.

Zebrani w Szanghaju w lipcu 2016 r. przedstawiciele grupy G-20, w obliczu rosnącego protekcjonizmu przyjęli wytyczne i strategię mające na celu odwrócenie negatywnej tendencji spadku handlu światowego i wzmocnienie ram dla inwestycji zagranicznych (Stanway, Ruwitch, 2016)¹. Uwagę zwrócono na konieczność stworzenia niedyskryminacyjnych, transparentnych i przewidywalnych warunków dla inwestorów zagranicznych.

Ostatnie turbulencje finansowe unaocznily wagę BIZ dla zrównoważonego wzrostu (Special Issue FDI, 2011). Sprawily, że jeszcze większego znaczenia nabiera właściwa regulacja po stronie rządów, lepsza przejrzystość działania po stronie inwestorów, włączając kwestie faktycznej identyfikacji i sprzęgnięcie celów inwestorów zagranicznych z kierunkami rozwoju krajów goszczących, ale także promocja praktyk CSR. Kryzys z pewnością zainicjował debatę nad potrzebą zbudowania spójnego i kompleksowego systemu zarządzania w zakresie przepływów inwestycyjnych, który adresując wspomniane kwestie, włączałby wszystkie zain-

¹ Dośł. „In the face of a ‘worrying’ rise in protectionism, trade ministers from the world’s major economies have agreed to cut trade costs, increase policy coordination and enhance financing, [...] the Group of 20 (G-20) trade ministers, [...], approved a broad trade growth strategy aimed at reversing a slowing in global trade, and backed guiding principles for global investment policymaking”.

teresowane strony (Lee-Makiyama, Messerlin, 2014). System taki oznaczałby także pewne ponowne przeskalowanie zarządzania (*'rescaling' of governance i.e. coordination shifting both upwards (to supra-national) and downwards (to sub-national) actors*), a więc przesunięcia koordynacji zarówno w górę na poziom wyższy – ponad narodowy, jak i niżej – na szczebel regionów (Almond, Ferner, Tregaskis, 2015).

Wnioski

Wysiłki podejmowane na arenie międzynarodowej w obszarze koordynacji polityk wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych mogą stanowić przykład organizowania porządku ekonomicznego w policentrycznym świecie. Postęp w procesach integracji europejskiej, czego przykładem jest włączenie obszaru BIZ do wspólnej polityki handlowej UE i zacieśnianie partnerstwa transatlantyckiego, o czym świadczą negocjacje nad TTIP, w tym nad kwestiami rozstrzygania sporów na linii inwestor–państwo wskazują, że współczesne organizowanie zarządzania ekonomicznego w obszarze BIZ w tym przypadku uwarunkowane jest świadomymi, długotrwałymi procesami. Jednocześnie zjawiska takie jak kryzys finansowo-gospodarczy roku 2008 i jego następstwa, czy też dynamika i skala ekspansji chińskich podmiotów i związane nimi wyzwania w obszarze BIZ stanowią przykład okoliczności, kiedy to globalne zarządzanie ekonomiczne na tym polu musi ulec szybkiej adaptacji. Innymi słowy monitorowanie i koordynowanie działań zachodzących w związku z przepływami inwestycyjnymi, czyli *de facto* pewne konkretne zarządzanie ekonomiczne w warunkach globalnych jest nie tylko kontynuowaniem procesów współpracy międzynarodowej, ale i sprawnym adaptowaniem się do pojawiających się wyzwań. Wspomniane okoliczności i tendencje pokazują, jak bardzo potrzebne są skoordynowane działania na szczeblu globalnym i jednocześnie jak trudno je prowadzić. Organizowanie globalnego zarządzania ekonomicznego w policentrycznym świecie, jak pokazuje przykład koordynacji polityk wobec BIZ, wymaga od uczestników stosunków międzynarodowych dużej elastyczności i sprawnego reagowania na coraz to nowe wyzwania, umiejętności budowania koalicji i godzenia się na kompromisy; dzielenia się suwerennością (*pool*), mądrego balansowania praw i obowiązków obu stron tych relacji tj. suwerennych państw i korporacji transnarodowych – głównych inwestorów bezpośrednich. Należy też mieć na uwadze, że systemowa

i głęboka reforma międzynarodowego reżimu inwestycyjnego, jak się wydaje potrzebna, niesie ryzyko pewnego przestrczenia (*overshooting*) i pozbawienia całego systemu właściwości czyniących go efektywnym (ochrona inwestorów).

Bibliografia

- Almond P., Ferner A., Tregaskis O. (2015), *The changing context of regional governance of FDI in England*, „European Urban and Regional Studies”, vol. 22(1).
- Baetens F. (2015), *Transatlantic Investment Treaty Protection – A Response to Poulson, Bonnitcha and Yackee*, CEPS Special Report no. 103, http://www.ceps.eu/system/files/SR103_ISDS_Baetens.pdf.
- Blomkvist K. (2011). *The Impact of a Common EU FDI Approach on Individual Member States and Overall EU Competitiveness*, The 13th Annual SNEE European Integration Conference, <http://www.snee.org/filer/papers/621.pdf>.
- Buckley P. J., Clegg J. L., Cross A. R., Voss H. (2010), *What Can Emerging Markets Learn from the Outward Direct Investment Policies of Advanced Countries?*, w: *Foreign Direct Investments from Emerging Markets. The Challenges Ahead*, red. K. P. Sauvart, G. McAllister, Palgrave Macmillan, New York, s. 243–276.
- Casson M. (2007), *Multinational enterprises: their private and social benefits and costs*, „World Economy”, nr 30 (2), s. 308–328, DOI: 10.1111/j.1467-9701.2007.00884.x.
- Chaisse J. (2015), *Promises and Pitfalls of the European Union Policy on Foreign Investment—How will the New EU Competence on FDI Affect The Emerging Global Regime?*, „Journal of International Economic Law”, nr 15(1), s. 51–84, DOI: 10.1093/jiel/jgs001.
- Chińscy inwestorzy przejmują coraz więcej firm w Europie* (13.04.2015) <http://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/rotator/chinczy-inwestorzy-przejmuja-coraz-wiecej-firm-w-europie/>.
- Clift B., Woll C. (red.), (2012), *Economic patriotism: reinventing control over open markets*, „Journal of European Public Policy”, nr 19(3), s. 307–323, DOI: 10.1080/13501763.2011.638117.
- Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union* (2012), Official Journal C 326.
- Dimopoulos A. (2012), *Creating an EU Investment Policy: Challenges for the Post-Lisbon Era of External Relations*, w: *EU External Relations Law and Policy in the Post-Lisbon Era*, red. P. J. Cardwell, s. 401–421, DOI: 10.1007/978-90-6704-823-1.
- Éltető A., Ferenčíková S., Götz M., Hlušková T., Jankowska B., Kříž E., Sass M. (2015), *Outward FDI Policies in Visegrad Countries*, „IZ Policy Papers”, nr 16, http://www.iz.poznan.pl/news/1179_pp_16.pdf.

- Faeth I. (2009), *Determinants of foreign direct investment – a tale of nine theoretical models*, „Journal of Economic Surveys”, nr 23 (1), s. 165–196.
- Filippov S., Kalotay K. (2009), *Foreign Direct Investment in Times of Global Economic Crisis: Spotlight on New Europe*, Working Paper UNU Merit 021.
- Gavin B. (2012), *Europe needs a dynamic international investment regime with China*, „Intereconomics”, nr 47(4), s. 255–256.
- Gestrin M. (2014), *International investment in Europe: A canary in the coal mine?*, OECD Investment Insights, November.
- Golub S. S. (2009), *Openness to Foreign Direct Investment in Services: An International Comparative Analysis*, „World Economy”, nr 32, s. 1245–1268, DOI: 10.1111/j.1467-9701.2009.01201.x.
- Gorynia M., Nowak J., Trapczyński P., Wolniak R. (2013), *Overview and Evaluation of Policy Measures Supporting Outward FDI: The Case of Poland*, w: *Twenty Second World Business Congress Flexibility, Innovation and Adding Value as Drivers of Global Competitiveness: Private and Public Sector Challenges*, red. E. Kaynak, T. D. Harcar, s. 108–115, National Taipei University, Taipei, Republic of China (Taiwan).
- Götz M. (2009), *Atrakcyjność klastra dla lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Wydawnictwo Instytutu Zachodniego, Poznań.
- Götz M. (2015a), *FDI Policy in the EU Countries in the Aftermath of 2008 Crisis*, „Global Journal of Human Social Sciences, Economics”, vol. 15 (8), s. 1–11.
- Götz M. (2015b), *Pursuing FDI policy in the EU – Member States and their policy space*, „Journal of Economics and Political Economy”, vol 2, nr 2, s. 290–308, <http://dx.doi.org/10.1453/jepe.v2i2.26>.
- Götz M. (2015c), *The state's role in the economy after a crisis – the rationale behind it and recommendations*, „Rocznik Integracji Europejskiej”, nr 9, s. 489–501, DOI: 10.14746/rie.2015.9.29.
- Götz M. (2016), *Stylised Facts and Salient Features in (Post)Crisis FDI Policies in the EU*, Akademia Finansów i Biznesu Vistula, Warszawa.
- Haberly D., Wójcik D. (2014), *Regional Blocks and Imperial Legacies: Mapping the Global Offshore FDI Network*, „Economic Geography”, nr 13(07), DOI: 10.1111/ecge.12078.
- Heinemann A. (2015), *Government Control of cross-border M&A: Legitimate Regulation or Protectionism*, „Journal of International Economic Law”, nr 15(3), s. 843–870, DOI: 10.1093/jiel/jgs030.
- Issue FDI, the Global Crisis and Sustainable Recovery* (2011), „Transnational Corporations”, vol. 20, nr 1, s. 15–16.
- Lee-Makiyama H., Messerlin P. (2014), *Sovereign Patent Funds (SPFs): Next-generation trade defence?*, ECIPE Policy Briefs, nr 6.
- Meunier S. (2012), *Political Impact of Chinese Foreign Direct Investment in the European Union on the Transatlantic Relations*, European Parliament Briefing Paper, Princeton University, 4.05.2012.

- Meunier S. (2014a), *A Faustian bargain or just a good bargain? Chinese foreign direct investment and politics in Europe*, „Asia Europe Journal”, nr 12(1–2), s. 143–158, DOI: 10.1007/s10308-014-0382-x.
- Meunier S. (2014b), *Divide and conquer? China and the cacophony of foreign investment rules in the EU*, „Journal of European Public Policy”, nr 21(7), s. 996–1016, DOI: 10.1080/13501763.2014.912145.
- Meunier S. (2014c), *Integration by stealth: how the European Union gained competence over foreign direct investments*, Paper prepared for the 7th Annual Conference of the Political Economy of International Organizations, January 16–18, 2014, Princeton University.
- Meunier S., Burgoon B., Jacoby W. (2014), *The politics of hosting Chinese investment in Europe – an introduction*, „Asia Europe Journal”, nr 12(1), s. 109–126, DOI: 10.1007/s10308-014-0381-y.
- Mistura F. L. N. de Godoy (2011), *The Promotion of Outward Foreign Direct Investment: A Comparative Policy Analysis of BRIC Countries*, Fundação Getulio Vargas Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Sao Paulo, <http://gvpesquisa.fgv.br/teses-dissertacoes/promotion-outward-foreign-direct-investment>.
- Poulsen L., Bonnitcha J. Yackee J. (2015), *Transatlantic Investment Treaty Protection*, CEPS Special Report No. 102, http://www.ceps.be/system/files/SR102_ISDS.pdf.
- Sauvant K. P (2015a), *AIM Investment Report 2015: Trends and policy challenges*, Presentation at the opening of the Annual Investment Meeting, 30 March–1 April 2015, Dubai, 30 March.
- Sauvant K. P. (2013), *The rise of FDI protectionism, FDI Perspectives*, s. 31–35, http://ccsi.columbia.edu/files/2013/12/sauvant_rise.pdf.
- Sauvant K. P. (2015b), *The Negotiations of the United Nations Code of Conduct on Transnational Corporation*, „Journal of World Investment and Trade”, vol. 16, s. 11–87, http://works.bepress.com/karl_sauvant/158/ and <http://ccsi.columbia.edu/files/2015/03/KPS-UN-Code-proof-2-Journal-of-World-Investment-and-Trade-March-2015.pdf>, <http://ccsi.columbia.edu/files/2015/03/KPS-UN-Code-proof-2-Journal-of-World-Investment-and-Trade-March-2015.pdf>.
- Scepanovic V. (2013), *FDI as a solution to the challenges of late development: catch-up without convergence?*, PhD Thesis, CEU, Budapest College (dzięki uprzejmości autora).
- Shan W., Zhang S. (2014), *The Treaty of Lisbon: Half Way toward a Common Investment Policy*, „The European Journal of International Law”, nr 21(4), s. 1049–1073, DOI: 10.1093/ejil/chq071.
- Stanway D., Ruwitch J. (2016), *G20 ministers agree to take on protectionism*, „Buenos Aires Herald”, 13.07.2016, <http://buenosairesherald.com/article/217800/g20-ministers-agree-to-take-on-protectionism>.
- Strik P. (2014), *Shaping the Single European Market in the Field of Foreign Direct Investment*, Bloomsbury Publishing.

- Towards a comprehensive European international investment policy* (2010), Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, 343 final, Brussels.
- Towards a New Generation of Investment Policies* (2012), World Investment Report UNCTAD, <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=171>.
- Zhang H., Van Den Bulcke D. (2014), *China's direct investment in the European Union: a new regulatory challenge?*, „Asia Europe Journal”, nr 12(1–2), s. 159–177, DOI: 10.1007/s10308-014-0383-9.
- Zimny Z. (2013), *Outward FDI from Poland and its policy context, 2012, Columbia FDI Profiles*, Country profiles of inward and outward foreign direct investment issued by the Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, http://ccsi.columbia.edu/files/2014/03/Poland_OFDI_-_14_Jan_2013_-_FINAL_0.pdf.

Organizations of global economic polycentric governance on the example of foreign investments policy. Challenges and initiatives in the area of the coordination of foreign direct investment (FDI) policy

Summary

This paper touches upon the international coordination of policies pursued towards foreign direct investment (FDI). The solutions presented allow us to state that the efforts taken in the international arena in coordinating FDI policies constitute an example of economic order in a polycentric world. The inclusion of direct investment in the EU's common commercial policy, or of investor-state dispute settlements in the TTIP negotiations, indicate that management of FDI can be a planned, long-term process. Yet, at the same time, such phenomena as the economic and financial crisis of 2008, or the unprecedented dynamics and scale of the expansion of Chinese businesses show that global economic governance in this field must swiftly adapt to changing circumstances. Designing, developing and coordinating activities in the field of investment policy, which is a manifestation of global economic management, is conditioned by long-term strategies and trends, as well as adapting to emerging challenges.

Key words: FDI (foreign direct investment), policy, governance, coordination