



Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

AKTYWNOŚĆ INWESTYCYJNA POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW ZA GRANICĄ W POSTACI INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH

RAPORT Z BADANIA



Włodzimierz Karaszewski

Małgorzata Jaworek

Marcin Kuzel

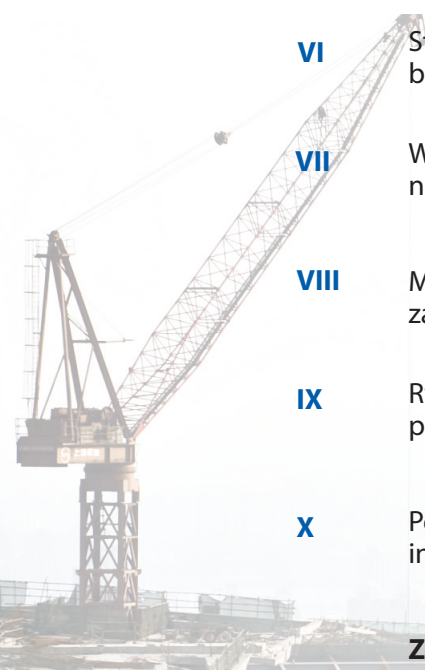
Małgorzata Szałucka

Aneta Szóstek

Karolina Długołęcka

Spis treści

	Wprowadzenie	2
	Wnioski z badania	3
I	Skala i struktura polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych	4
II	Formy działalności przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania	6
III	Sposoby wejścia polskich przedsiębiorstw na rynki krajów lokaty	7
IV	Rodzaje działalności przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania	8
V	Stymulanty i destymulanty podejmowania inwestycji bezpośrednich za granicą przez polskie przedsiębiorstwa	9
VI	Stopień spełnienia oczekiwań polskich inwestorów bezpośrednich	15
VII	Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskich inwestorów	16
VIII	Metody oceny efektywności bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw	23
IX	Ryzyko bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw	24
X	Perspektywy ekspansji w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw	27
	Zakończenie	30



WPROWADZENIE

Niniejszy raport prezentuje wybrane wyniki badań przeprowadzonych w latach 2006-2009 przez zespół Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu w ramach projektu badawczego nr 1 H02C 044 30 pn. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw (skala, struktura, motyw i uwarunkowania, znaczenie dla konkurencyjności)*, sfinansowanego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego na podstawie decyzji nr 1197/H03/2006/30.

Cel główny projektu:

Dokonanie oceny wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) polskich przedsiębiorstw na ich konkurencyjność

Cele szczegółowe:

- dokonanie analizy stanu i struktury polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych;
- zidentyfikowanie oczekiwań polskich przedsiębiorców związanych z podejmowaniem przez nich bezpośrednich inwestycji za granicą oraz stopnia spełnienia tych oczekiwań;
- dokonanie ogólnej oceny ryzyka towarzyszącego podejmowaniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskie przedsiębiorstwa;
- rozpoznanie podstawowych czynników rozwoju spółek z polskim kapitałem za granicą.

Badaniem objęto zbiorowość polskich przedsiębiorstw, zaewidencjonowanych w bazie Narodowego Banku Polskiego, które podjęły działalność gospodarczą poza granicami kraju w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wzięły w nim udział 102 przedsiębiorstwa (ponad 20% liczebności całej zbiorowości). Realizowały one około 300 projektów inwestycyjnych. 70% przedsiębiorstw biorących udział w badaniu posiadało wyłącznie polski kapitał.

Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą w postaci inwestycji bezpośrednich

W minionym okresie obecnej dekady polskie przedsiębiorstwa angażowały się w projekty inwestycyjne za granicą w stopniu znacznie większym niż wcześniej. Polska stała się liderem w wartości należności z tytułu BIZ na tle „nowych” krajów Unii Europejskiej (UE-12). Głównym kierunkiem międzynarodowej ekspansji polskich podmiotów w formie BIZ były kraje europejskie, a wśród nich „stare” kraje Unii Europejskiej (UE-15).

Stymulanty, oczekiwania związane z inwestycjami zagranicznymi oraz stopień ich spełnienia

Najważniejsze przy podejmowaniu przez polskich inwestorów działalności gospodarczej za granicą były motywy rynkowe. Na pierwszej pozycji, niezależnie od lokalizacji BIZ, polskie przedsiębiorstwa uplasowały motyw związany z nowymi rynkami zbytu. Dla inwestorów istotne znaczenie miały także stymulanty systemowo-instytucjonalne.

Oczekiwania polskich inwestorów związane z podjętymi bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi zostały w najwyższym stopniu spełnione w obszarze motywów rynkowych, w szczególności w zakresie rozszerzania rynków zbytu, a także wzrostu wartości przedsiębiorstwa i rentowności kapitału.

Ocena efektywności i ryzyko bezpośrednich inwestycji zagranicznych

W ocenie opłacalności inwestycji zagranicznych polskie przedsiębiorstwa w zdecydowanej większości wykorzystywały wyłącznie jedną metodę. Dominowało zastosowanie prostych mierników, tj. księgowej stopy zwrotu i okresu zwrotu.

Tylko nieliczni polscy inwestorzy podejmując bezpośrednie inwestycje zagraniczne dokonują identyfikacji i kwantyfikacji ryzyka. Zastosowanie rozwiązań metodycznych rekomendowanych przez naukę i praktykę należy do rzadkości.

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność przedsiębiorstw – inwestorów

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są skutecznym instrumentem podnoszenia konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. W zdecydowanej większości przedsiębiorstw przyczyniły się one do poprawy ich potencjału konkurencyjności zarówno w stosunku do głównych konkurentów na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych. Największe korzyści z BIZ odnotowane zostały przede wszystkim w obszarze sprzedaży i marketingu, w tym w zakresie dostępu do rynku, znajomości potrzeb i preferencji klientów, reputacji przedsiębiorstwa, relacji z klientami, a także w marce produktów i usług.

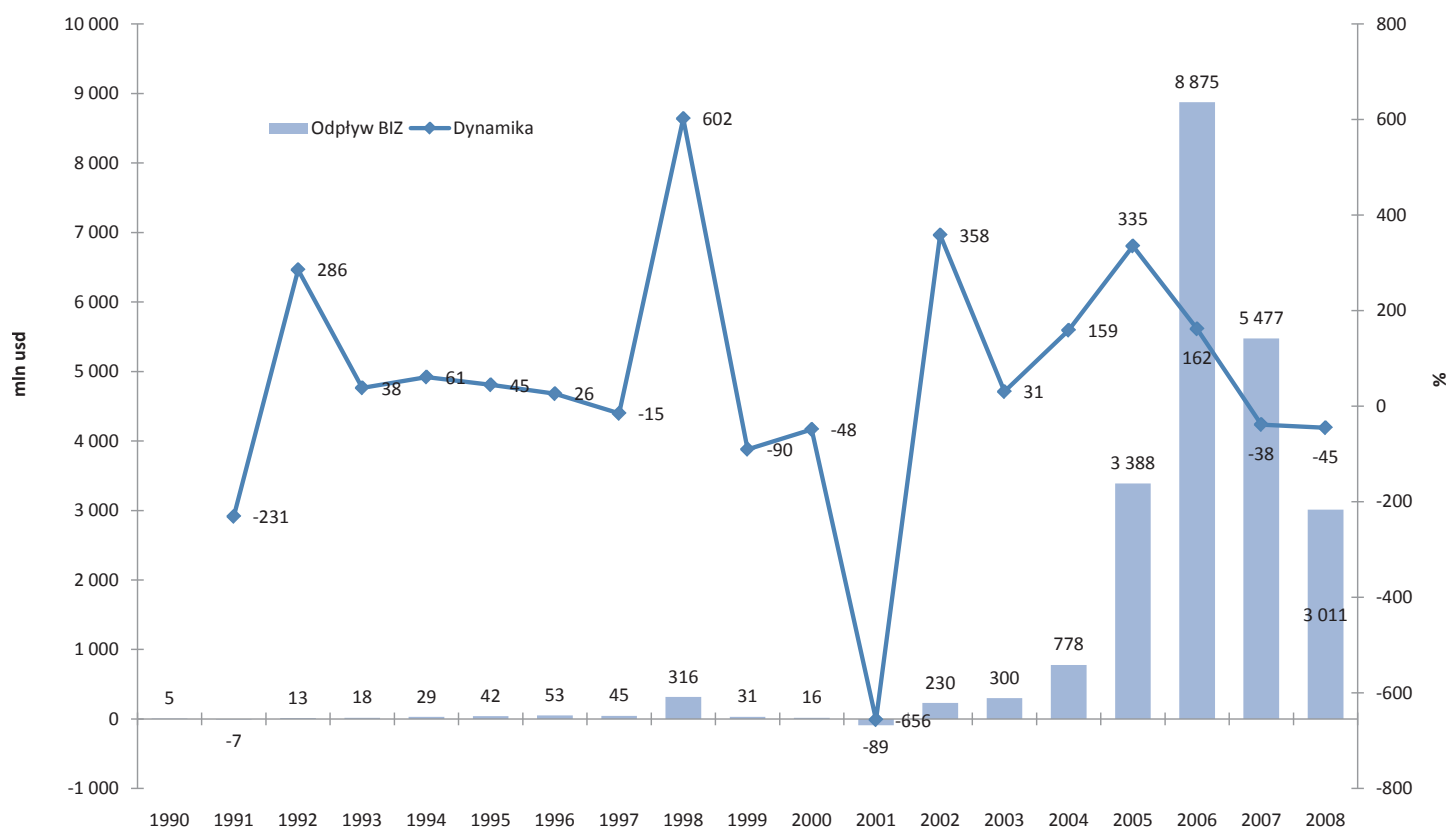
Pozytywne oddziaływanie BIZ zostało również zauważone na poziomie przewagi konkurencyjnej inwestorów. Przedsiębiorstwa, które podjęły bezpośrednie inwestycje zagraniczne, konkurowały przede wszystkim w oparciu o wysoką jakość swoich produktów i usług.

Transfer wiedzy i umiejętności jako czynnik podnoszenia konkurencyjności

Polskie przedsiębiorstwa, podobnie jak korporacje z krajów wysoko rozwiniętych, starają się spożytkować posiadane przewagi w prowadzeniu działalności gospodarczej za granicą. Wykorzystywały one wiedzę i umiejętności przedsiębiorstw macierzystych w Polsce w budowaniu przewagi konkurencyjnej w krajach lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Intensywność transferu jest jednak różna w zależności od miejsca realizacji inwestycji.

Według danych Narodowego Banku Polskiego, do końca 2008 roku polscy inwestorzy bezpośredni zainwestowali za granicą 22 520 mln USD, co stanowiło ponad 22-krotnie więcej aniżeli 8 lat temu (1 018 mln USD w 2000 roku) i ponad 3,5-krotnie więcej aniżeli w 2005 roku (6 281 mln USD). Wprawdzie wartość ta nadal świadczy o marginalnej roli polskich przedsiębiorstw w generowaniu światowych strumieni bezpośrednich inwestycji zagranicznych, to podkreślić należy, że od kilku ostatnich lat zaobserwować można wyraźne ożywienie w tym obszarze.

Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą oraz dynamika ich odpływu w latach 1990-2008

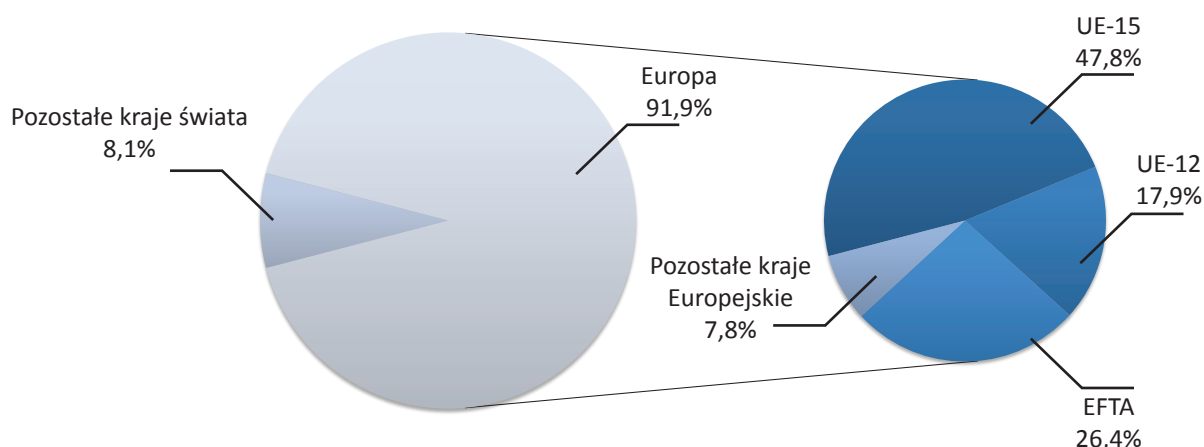


Źródło: NBP, *Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w roku 2008*, Warszawa 2009; NBP, *Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w roku 2001*, Warszawa 2002.



Głównymi kierunkami międzynarodowej ekspansji polskich przedsiębiorstw w formie BIZ były przede wszystkim kraje europejskie. Do końca 2008 roku polscy inwestorzy bezpośredni ulokowali tam 92% należności. Wyraźna dominacja tego obszaru, jako regionu osadzenia polskich inwestycji zagranicznych, świadczy o nadal istotnym znaczeniu dystansu geograficznego i psychicznego w podejmowaniu aktywności inwestycyjnej przez polskich inwestorów.

Struktura stanu należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą w podziale na kraje (stan na koniec 2008 roku)



Źródło: NBP, *Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w roku 2008*, Warszawa 2009.

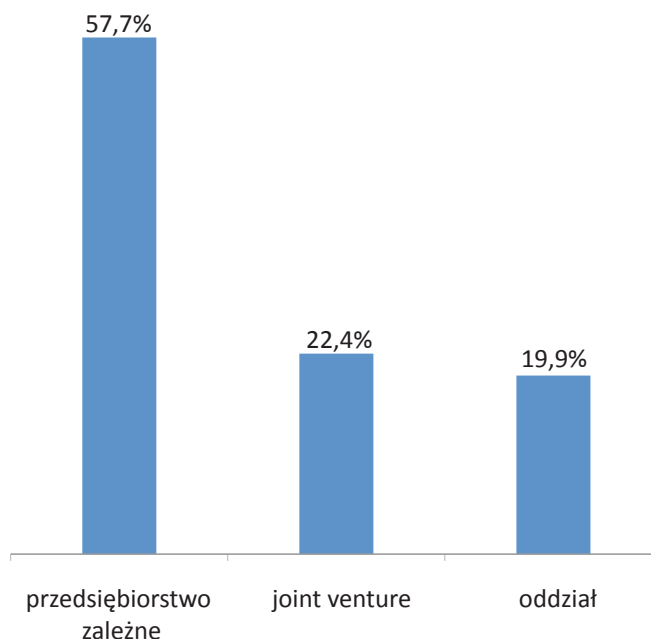
W ramach Europy najpopularniejszym kierunkiem były kraje UE-15, gdzie polskie przedsiębiorstwa zainwestowały 44,3% swoich należności z tytułu BIZ. Obrany kierunek inwestycji może się wydawać zaskakujący, ale jest to wynik reorientacji naszego handlu ze Wschodu na Zachód w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. Polskie inwestycje w Europie Zachodniej mają w dużej mierze charakter handlowy i zmierzają do wsparcia eksportu w postaci biur handlowych i punktów sprzedaży. Co ciekawe, istotnym odbiorcą polskiego kapitału w postaci BIZ okazały się również państwa grupy EFTA, gdzie do końca 2008 polskie przedsiębiorstwa ulokowały 24,3% stanu należności.

Najbardziej popularnymi kierunkami inwestycji były: Szwajcaria (22%), Luksemburg (21%) oraz Holandia (9%), co pozwala przypuszczać, iż blisko 50% stanu należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą może mieć charakter przepływów finansowych. Zainteresowanie wśród polskich inwestorów budziły również Czechy, Wielka Brytania oraz Litwa.

II Formy działalności przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania

Polscy inwestorzy preferują samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej poza granicami kraju. Zdecydowana większość podmiotów bezpośredniego inwestowania, utworzonych na rynkach zagranicznych przez polskich inwestorów, przyjęła formę przedsiębiorstwa zależnego (58% wskazań). Jedynie w przypadku 22% przeprowadzonych projektów inwestycyjnych rozpoczęto kooperację w postaci joint venture. Natomiast blisko 20% projektów przeprowadzono przy pomocy najmniej wymagającej formy, jaką jest oddział. Wyniki nie powinny budzić kontrowersji, gdyż pomimo wielu korzyści jakie niesie współpraca z partnerem w postaci joint venture, przedsiębiorstwa preferują formy organizacyjne dające pełną kontrolę nad podmiotami zależnymi, gdyż pozwalają one na lepszą integrację prowadzonych działań, większą możliwość ochrony przewag, a także pełen udział w generowanych zyskach.

Projekty inwestycyjne według formy działalności przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania

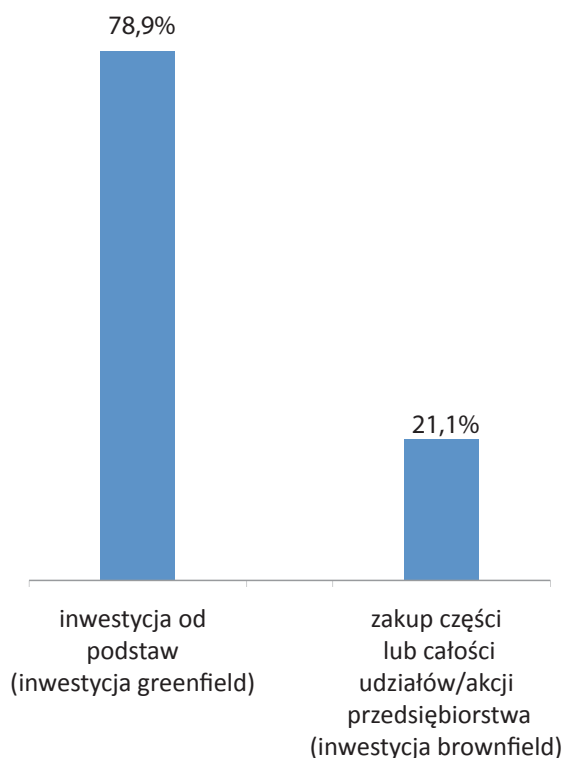


Źródło: wyniki badania

III Sposoby wejścia polskich przedsiębiorstw na rynki krajów lokaty

Blisko 79% projektów inwestycyjnych zrealizowanych zostało w drodze inwestycji od podstaw, natomiast w pozostałych przypadkach w drodze przejęcia części bądź całości udziałów/akcji przedsiębiorstwa zagranicznego. Przyczyn takiego stanu rzeczy należy upatrywać przede wszystkim we wczesnym etapie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, które według modelu sekwencyjnego stopniowo pokonują bariery psychologiczne oraz braki wiedzy i doświadczenia międzynarodowego.

Projekty inwestycyjne według sposobu wejścia na rynki krajów lokaty

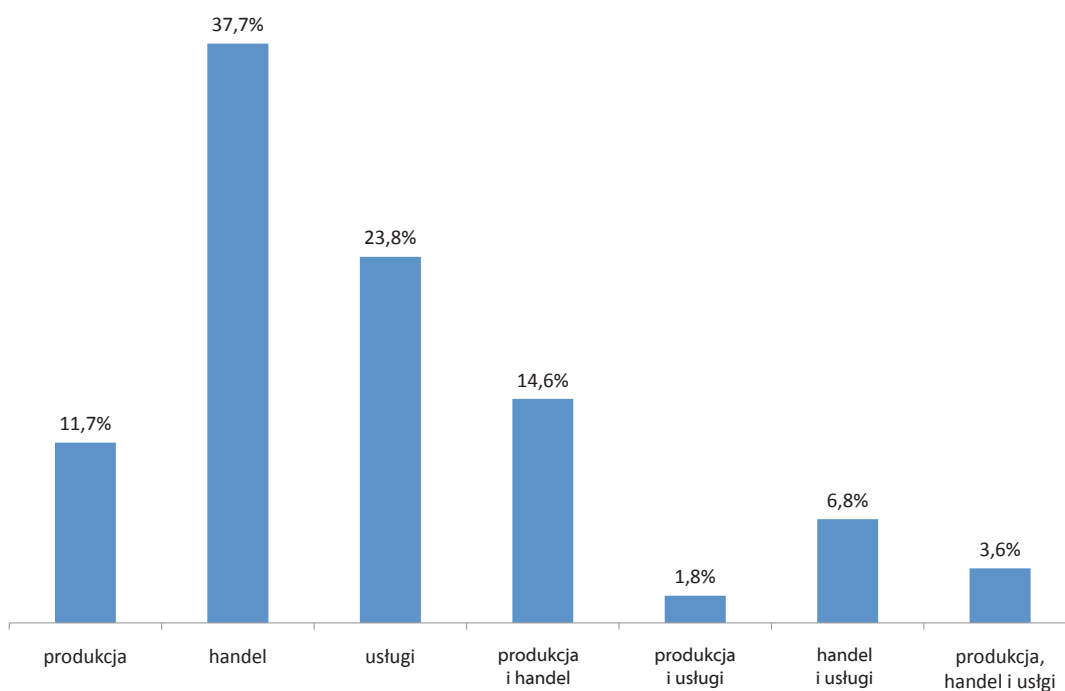


Źródło: wyniki badania

IV Rodzaje działalności przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania

Spośród wskazanych przedsięwzięć inwestycyjnych aż 38% miało wyłącznie charakter handlowy oraz 24% usługowy. Silna koncentracja działalności podmiotów bezpośredniego inwestowania w obszarze handlu bądź usług potwierdza nadal wczesny etap internacjonalizacji działalności, który cechuje relatywnie niższe zaangażowanie kapitałowe. Można przypuszczać, iż aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw o profilu handlowym i usługowym ma charakter uzupełniający do prowadzonej równolegle działalności eksportowej.

Projekty inwestycyjne według podstawowego rodzaju działalności przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania



Źródło: wyniki badania

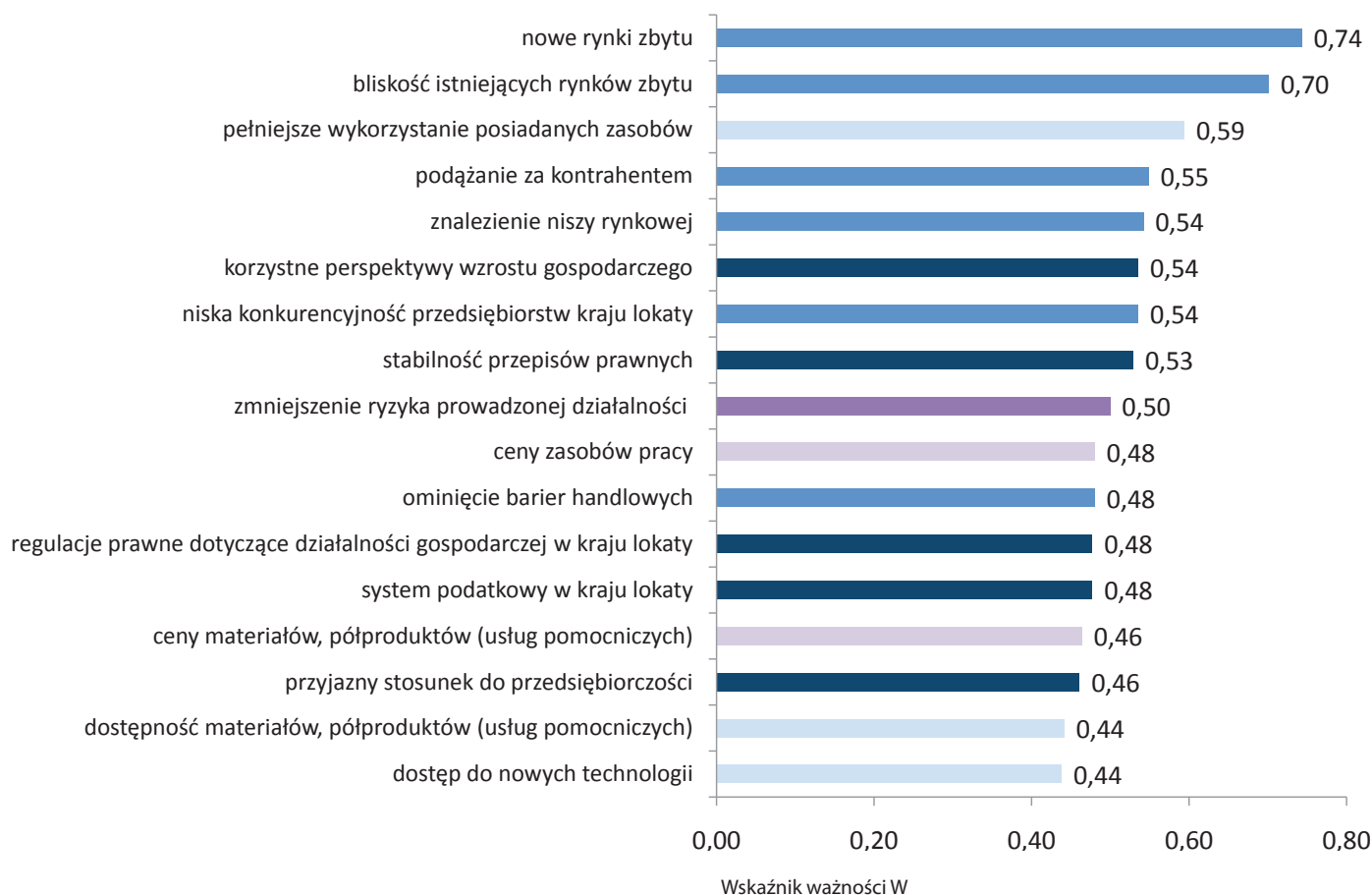


Czynniki stymulujące podjęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Główną grupą motywów, niezależnie od lokalizacji polskich BIZ, okazały się czynniki rynkowe. Ponadto w krajach Europy Środkowo-Wschodniej ważne były także czynniki systemowo-instytucjonalne.

Najważniejsze, zdaniem polskich inwestorów, którzy podjęli inwestycje zagraniczne w krajach UE-15 były stymulanty związane z rynkiem: na I miejscu wskazano możliwość pozyskania nowych rynków zbytu, na II miejscu bliskość istniejących rynków zbytu. Pozostałe czynniki rynkowe zajęły miejsca IV, V i VIII. Mniej ważne okazały się czynniki systemowo-instytucjonalne – najwyższe V miejsce w tej grupie zajęła stymulanta związana z korzystnymi perspektywami wzrostu gospodarczego. W grupie najważniejszych stymulant znalazły się jeszcze cztery inne stymulanty z tej grupy i trzy stymulanty zasobowe (miejsce III i X). Najmniej ważne okazały się czynniki kosztowe, które zajęły miejsca: VIII i IX.

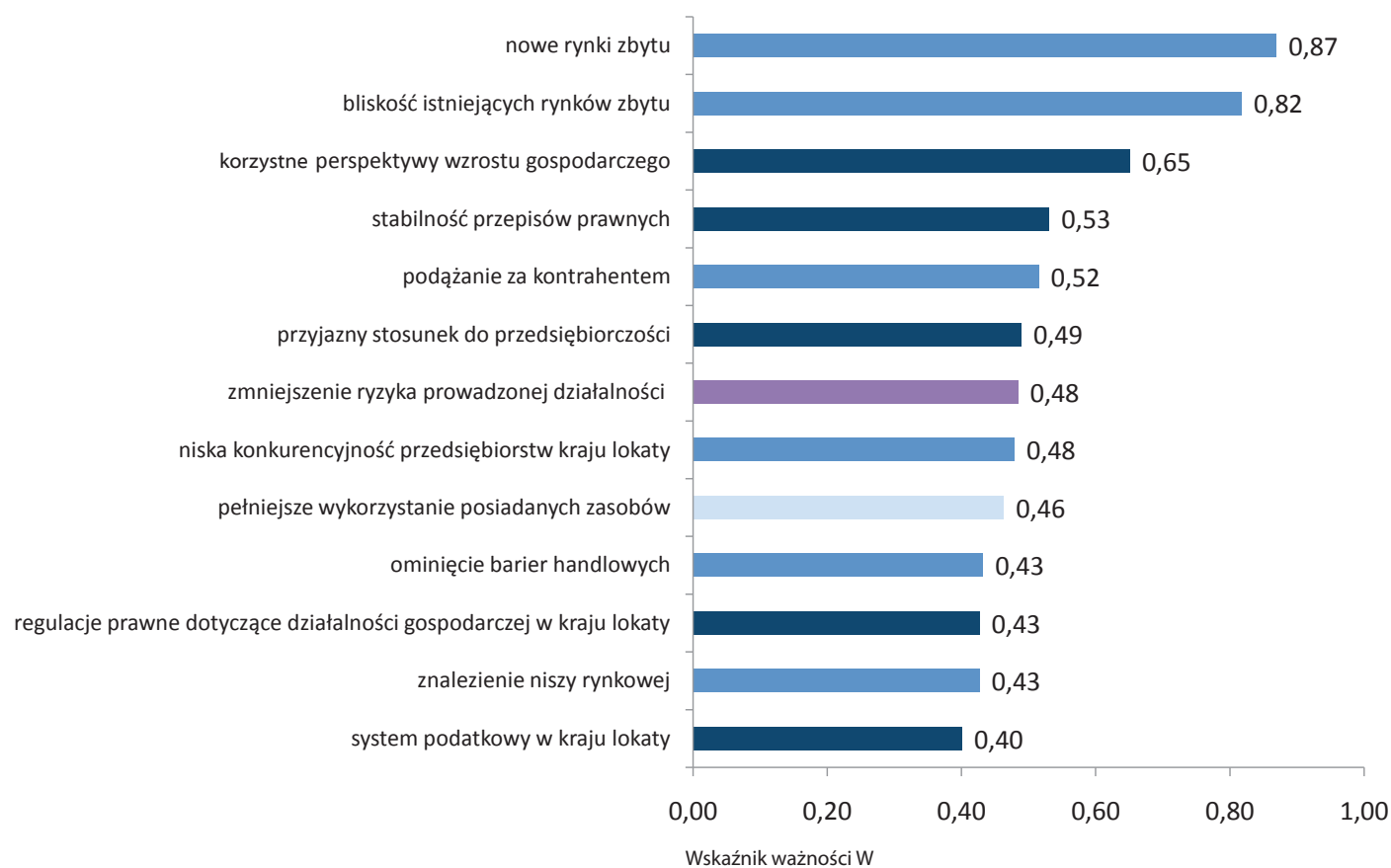
Czynniki stymulujące podjęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach UE-15



Źródło: wyniki badania

Inwestorzy, którzy podjęli inwestycje zagraniczne w krajach UE-12, także za najważniejsze uznali czynniki rynkowe. Na I miejscu znalazła się stymulanta związana z nowymi rynkami zbytu. Ponadto stymulanty rynkowe zajęły kolejno miejsca: II, V, VII, IX. W tej części świata duże znacznie miały czynniki systemowo-instytucjonalne. Najwyżej z tej grupy została uplasowana stymulanta związana z korzystnymi perspektywami wzrostu gospodarczego – III miejsce. Ponadto czynniki systemowo-instytucjonalne uplasowane zostały na miejscach: IV, VI, IX i X. W grupie najważniejszych stymulant znalazła się tylko jedna z grupy zasobowych, związana z pełniejszym wykorzystaniem zasobów – VIII miejsce. Natomiast ankietowani nie uznali za ważny żadnego czynnika z grupy kosztowych.

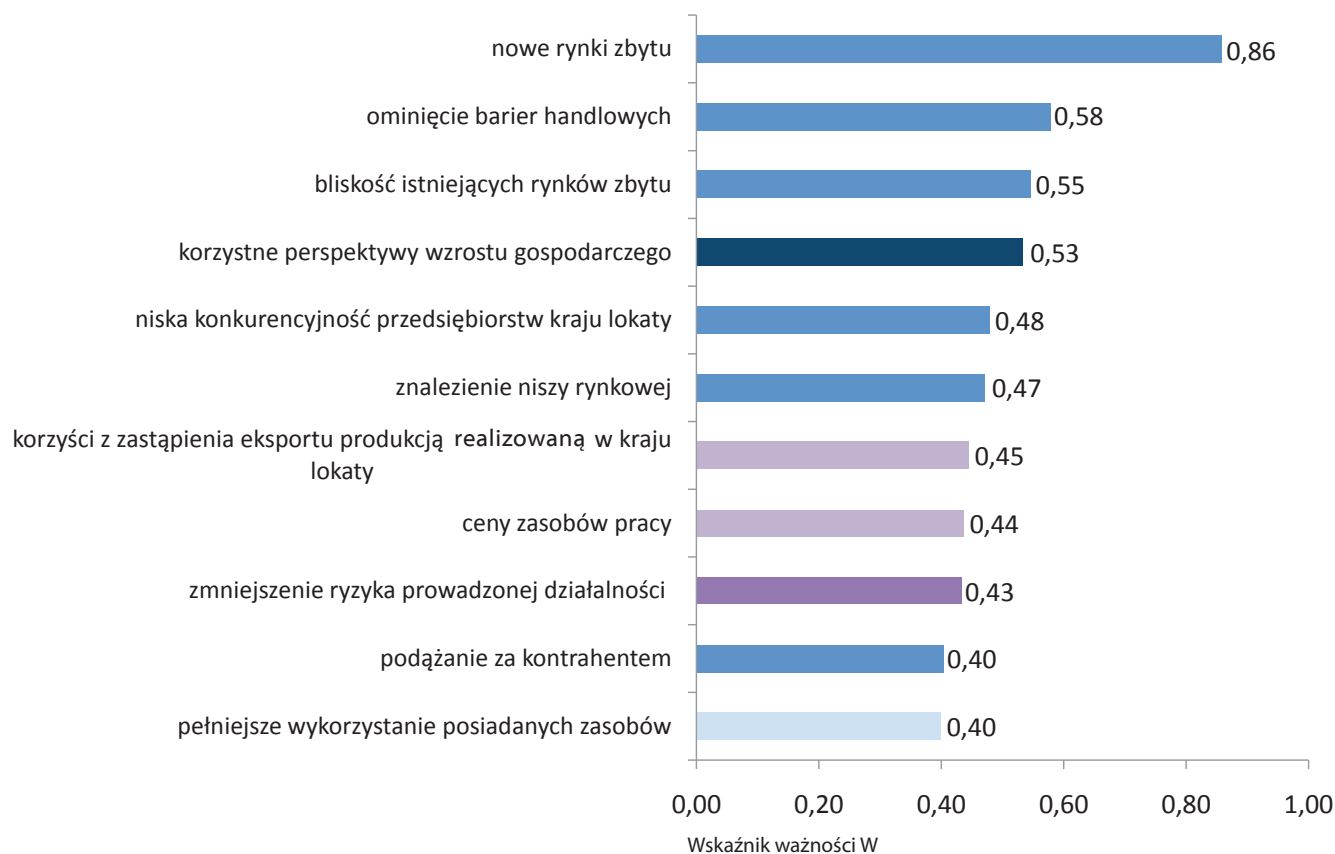
Czynniki stymulujące podjęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach UE-12



Źródło: wyniki badania

Także zdaniem podmiotów, które podjęły inwestycję w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, poza krajami UE-12, najważniejszymi stymulantami BIZ były czynniki rynkowe. Również tutaj nowe rynki zbytu okazały się najważniejsze. W tej części świata mniejsze znaczenie w porównaniu do poprzednich lokalizacji miały czynniki systemowo-instytucjonalne. W grupie najważniejszych czynników stymulujących podjęcie BIZ znalazły się także dwa czynniki kosztowe i jeden zasobowy.

Czynniki stymulujące podjęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej poza krajami UE-12



Źródło: wyniki badania

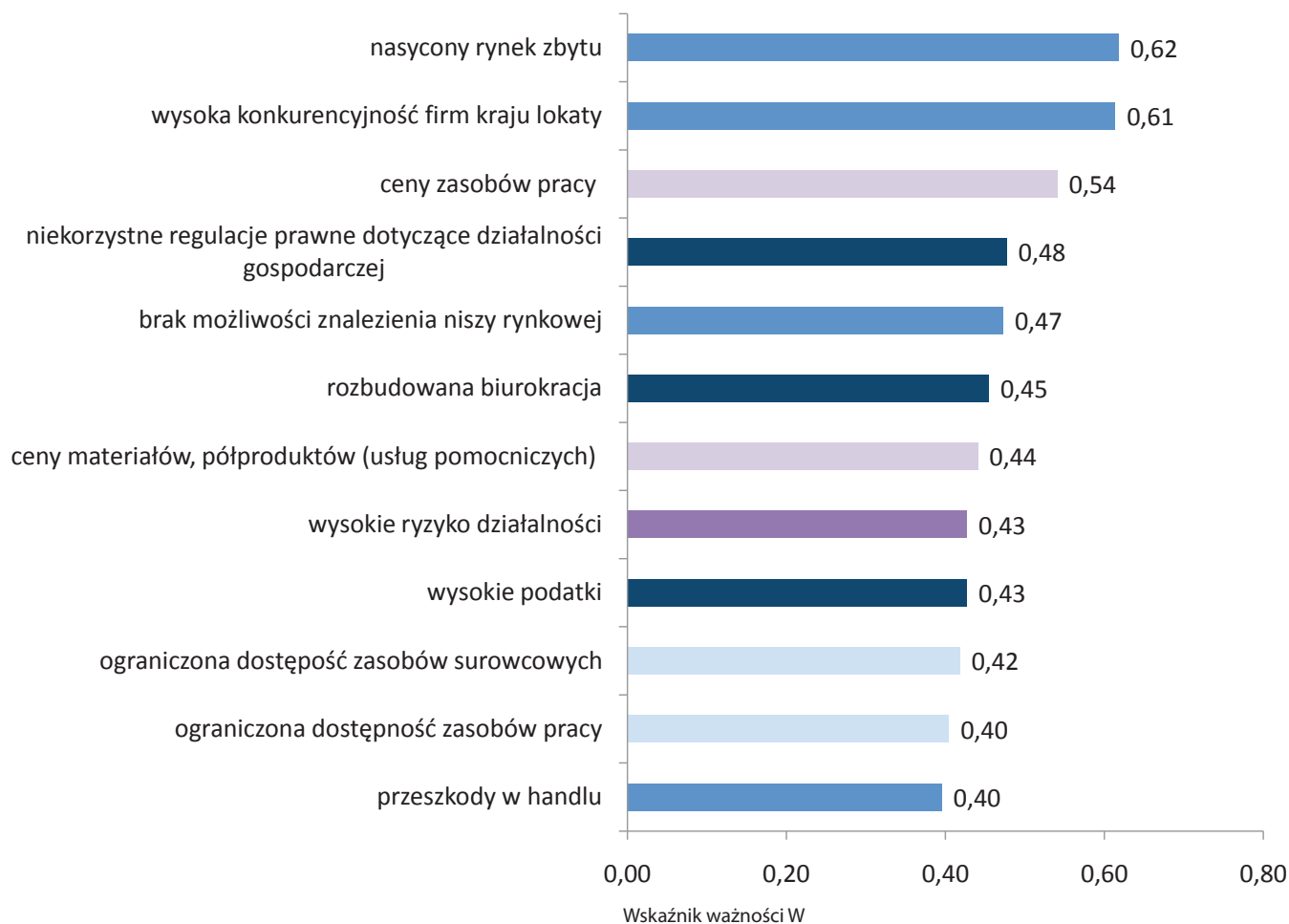
Warto nadmienić, że we wszystkich omawianych lokalizacjach ważną stymulantą było także ograniczenie ryzyka prowadzonej działalności, niezaliczaną do żadnej z czterech omawianych grup.



Czynniki ograniczające rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Przedsiębiorstwa, które zaangażowały się w działalność gospodarczą w krajach UE-15, za najważniejsze czynniki ograniczające rozwój uznały czynniki rynkowe: na I miejscu znalazł się nasycony rynek zbytu, na II wysoka konkurencyjność firm kraju lokaty. Pozostałe czynniki rynkowe zajęły kolejno miejsca: V, X. Inwestorzy za ważne destymulanty uznali ponadto trzy czynniki systemowo-instytucjonalne (IV, VI, VIII miejsce), dwa zasobowe (IX, X miejsce) i dwa kosztowe (III i VII miejsce).

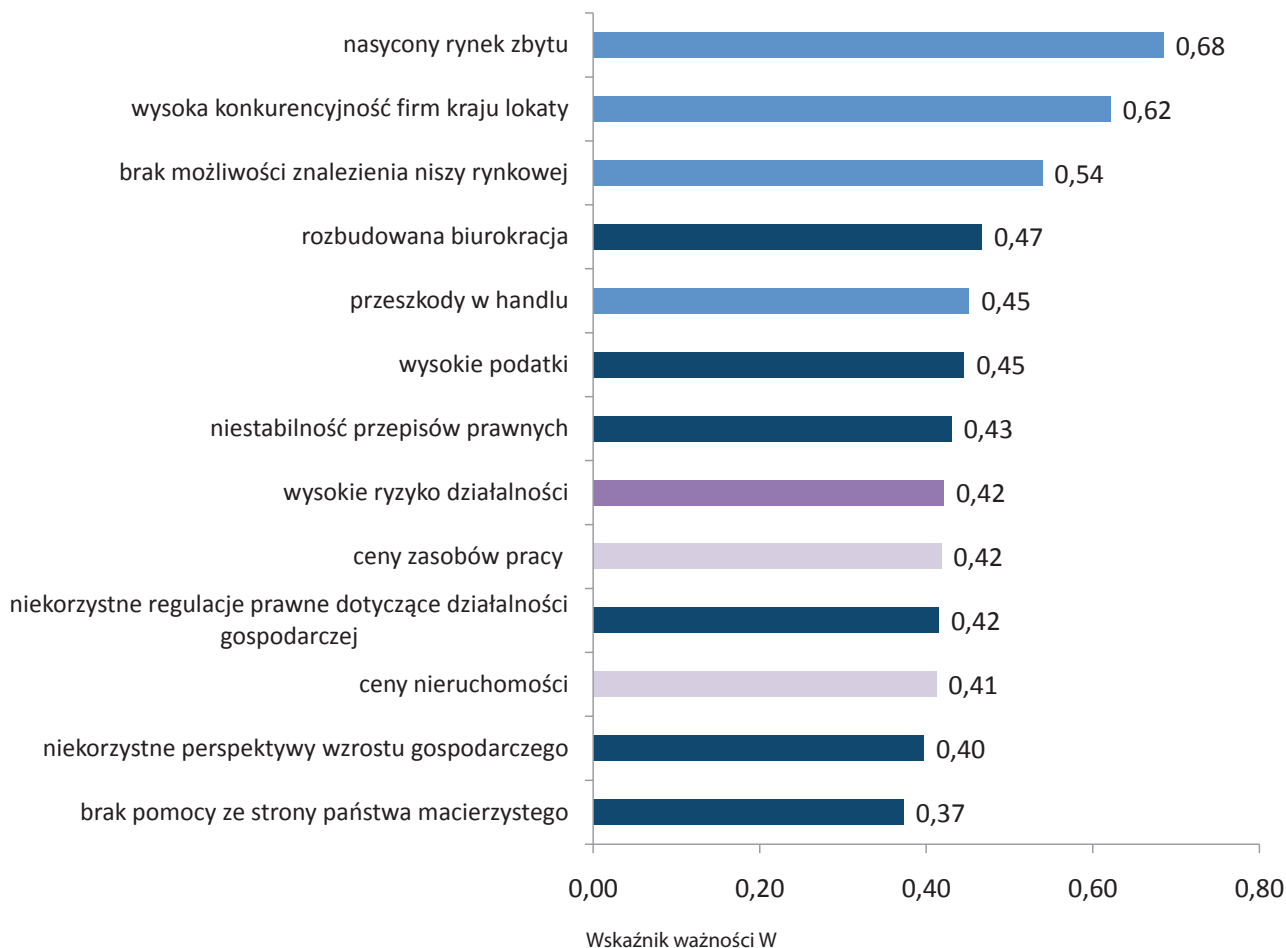
Czynniki ograniczające rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach UE-15



Źródło: wyniki badania

W opinii respondentów, którzy dokonali inwestycji w krajach UE-12, najważniejszym czynnikiem ograniczającym rozwój BIZ był nasycony rynek zbytu. Na II miejscu inwestorzy uplasowali czynnik związany z wysoką konkurencyjnością przedsiębiorstw kraju lokaty. Pozostałe z czynników rynkowych zajęły miejsca: III i V. W tym regionie świata ważnymi destymulantami rozwoju okazały się także czynniki systemowo-instytucjonalne. Respondenci uznali za ważne aż sześć czynników z tej grupy. Wskazali ponadto na dwa czynniki kosztowe (VII i VIII miejsce).

Czynniki ograniczające rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych UE-12

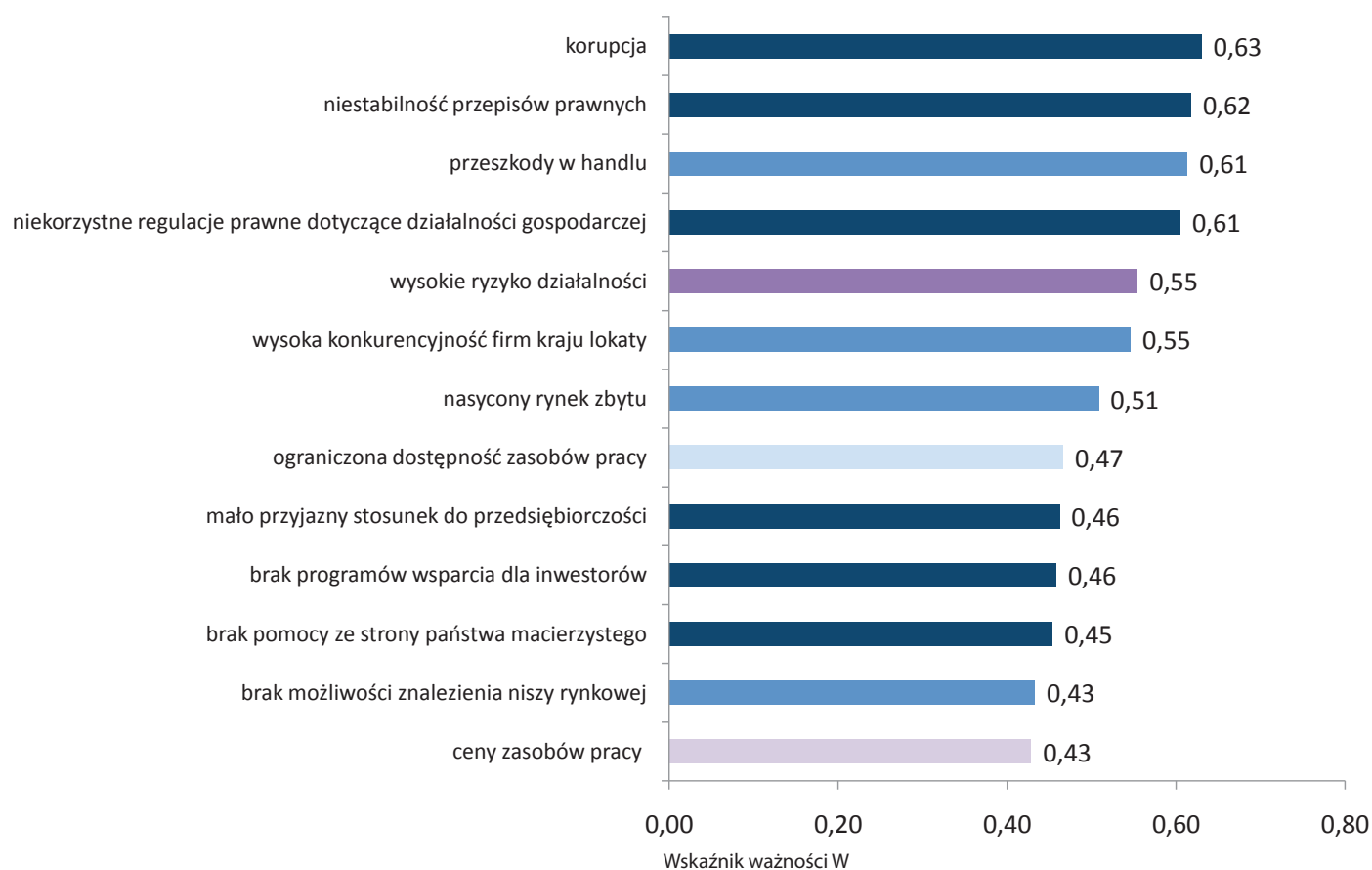


Źródło: wyniki badania



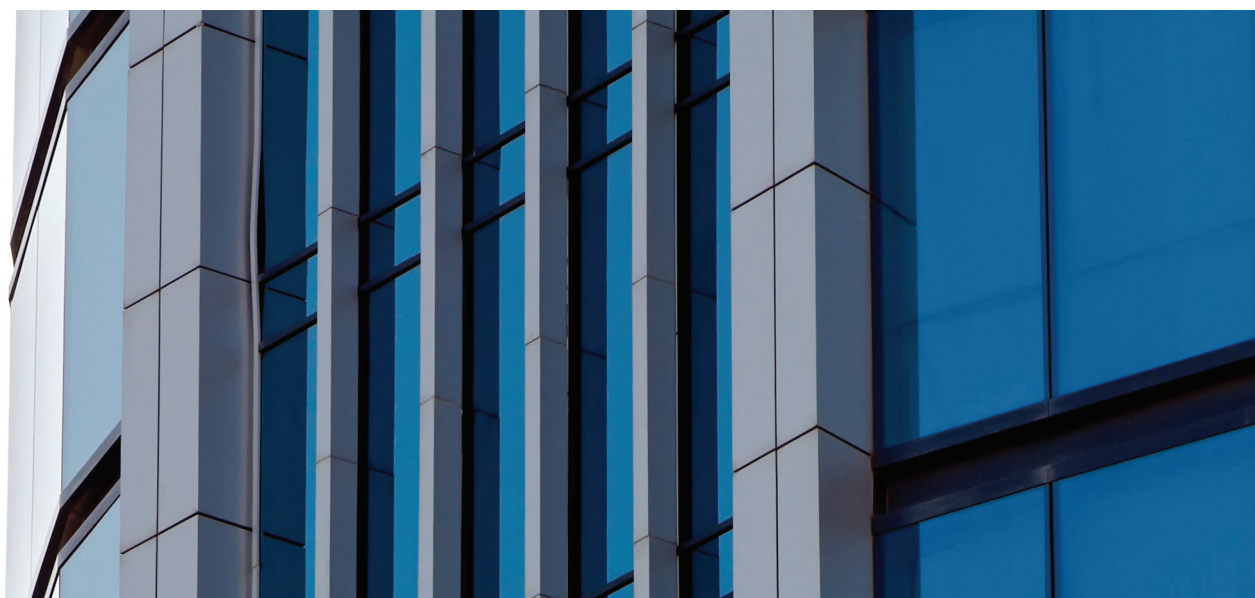
W krajach Europy Środkowo-Wschodniej poza krajami UE-12 najważniejszymi destymulantami rozwoju były czynniki systemowo-instytucjonalne. Trzy pierwsze miejsca zajęły właśnie czynniki z tej grupy. Także w tej części świata inwestorzy wskazali na czynniki rynkowe jako destymulujące rozwój. Zostały one jednak uplasowane na niższych miejscach: IV, V, VI i X. Ankietowani wskazali tylko po jednym czynniku z grupy zasobowych (VII miejsce) i kosztowych (X miejsce) jako ograniczające rozwój.

Czynniki ograniczające rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej poza krajami UE-12



Źródło: wyniki badania

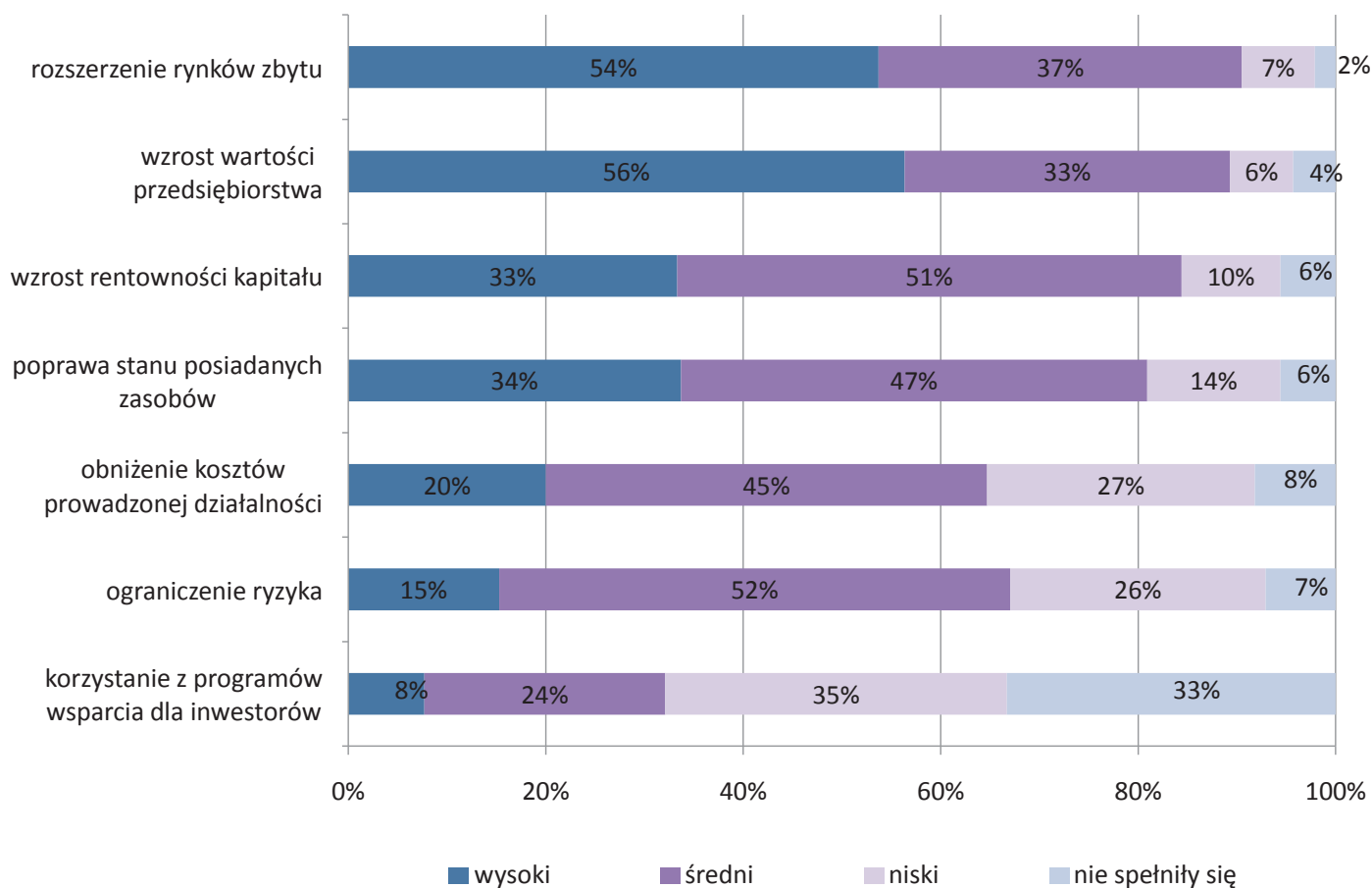
Także w odniesieniu do czynników ograniczających rozwój ważną destymulantą we wszystkich lokalizacjach było wysokie ryzyko działalności.



VI Stopień spełnienia oczekiwań polskich inwestorów bezpośrednich

Najczęściej wskazywanymi przez polskie podmioty motywami decyzji inwestycyjnych były czynniki rynkowe. Pozytywnie zatem należy ocenić fakt, że oczekiwania inwestorów związane z tymi motywami zostały spełnione w stopniu najwyższym. Polscy inwestorzy dzięki zrealizowanym za granicą inwestycjom rozszerzyli swoje rynki zbytu. Wysoki stopień spełnienia tego oczekiwania wskazało 54% badanych a 37% średni. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przyczyniły się również do wzrostu wartości przedsiębiorstw, w tym przypadku wysoki stopień spełnienia zadeklarowało jeszcze więcej respondentów 56% i odpowiednio 33% średni. Ponadto polskie inwestycje za granicą w wielu przypadkach charakteryzowały się wysoką efektywnością; aż 33% badanych podmiotów oceniło, że nastąpił wysoki wzrost rentowności kapitału.

Stopień spełnienia oczekiwań związanych z podjęciem bezpośrednich inwestycji zagranicznych



Źródło: wyniki badania

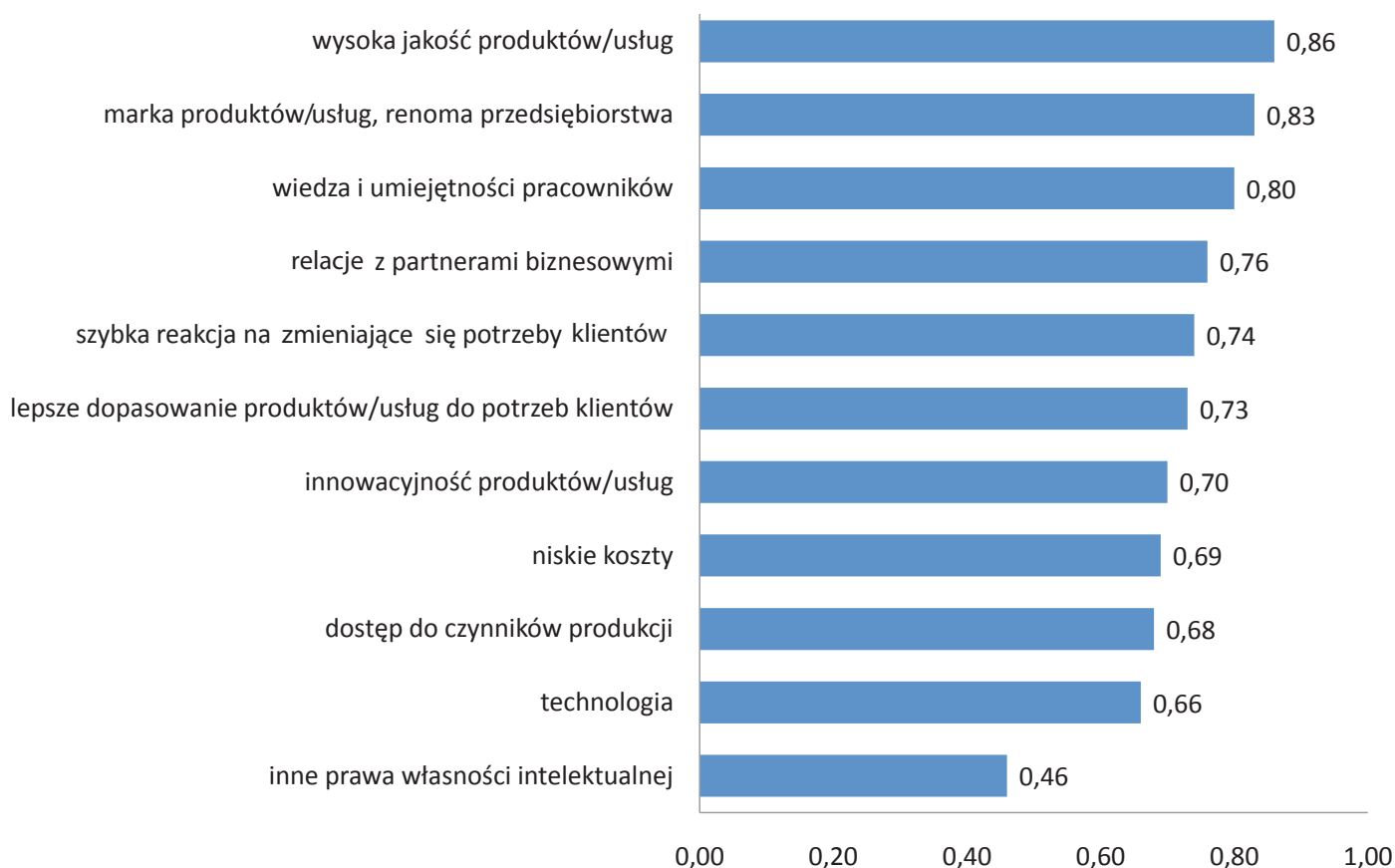
Polские bezpośrednie inwestycje zagraniczne były podejmowane również dla spełnienia motywów zasobowych i kosztowych. W przypadku tych pierwszych poprawę stanu posiadanych zasobów, w stopniu wysokim, wskazało 34% badanych podmiotów, a w przypadku drugim – wysoki poziom obniżenia kosztów prowadzonej działalności uzyskało 20% respondentów.

Oczekiwanie w zakresie ograniczenia ryzyka zostało spełnione na średnim poziomie (52% wskazań), a tylko nieliczni inwestorzy mogli skorzystać z programów wsparcia dla realizacji inwestycji.

Źródła przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw

Polscy inwestorzy upatrują źródła swojej przewagi konkurencyjnej przede wszystkim w wysokiej jakości oferowanych produktów i usług (wskaźnik ważności 0,86). Jako ważne źródło przewagi wskazywana była również marka produktów/usług oraz renoma przedsiębiorstwa (0,83). Na trzecim i czwartym miejscu pod względem ważności znalazła się wiedza i umiejętności pracowników (0,80) oraz relacje z partnerami biznesowymi (0,76). Najmniej ważnym źródłem przewagi konkurencyjnej okazały się „inne prawa własności intelektualnej” (0,46).

Źródła przewagi konkurencyjnej badanych przedsiębiorstw



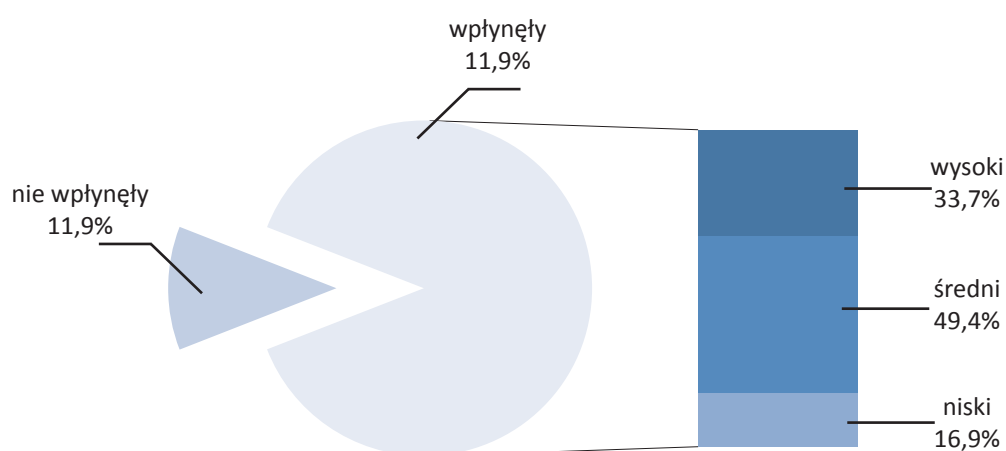
Źródło: wyniki badania

Wysokie noty przyznawane jakości produktów i usług, a także marce i reputacji przedsiębiorstwa oraz wiedzy i umiejętności pracowników, świadczą o stosowaniu przez polskich inwestorów przede wszystkim dojrzałych strategii konkurowania, co stanowi pozytywny sygnał na przyszłość. Niepokój budzi natomiast niska pozycja innowacyjności produktów/usług (pozycja 7) oraz bardzo niskie noty przyznane technologii (pozycja 11), co wskazywać może na nadal niewysokie zaawansowanie technologiczne i niską innowacyjność badanych przedsiębiorstw.

Ocena wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na przewagę konkurencyjną polskich przedsiębiorstw

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są bez wątpienia dobrym instrumentem budowania przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw. Blisko 90% badanych podmiotów zaobserwowało pozytywny wpływ zrealizowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych na przewagę konkurencyjną, w tym prawie połowa oceniła go w stopniu średnim (49% wskazań). Co trzecie przebadane przedsiębiorstwo zadeklarowało, iż stopień wpływu miał charakter wysoki, podczas gdy jedynie 17% podmiotów wskazało, iż był on niski.

Ocena wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych badanych przedsiębiorstw na przewagę konkurencyjną



Źródło: wyniki badania

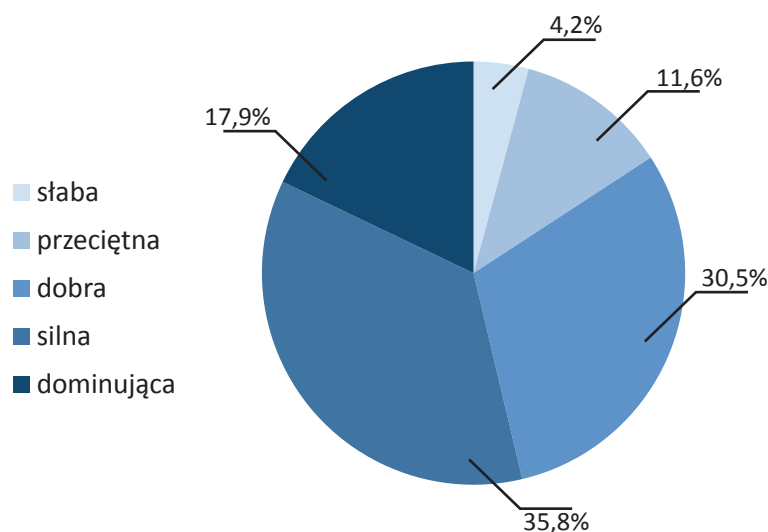


Pozycja konkurencyjna polskich przedsiębiorstw

Polskie przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą poza granicami kraju charakteryzują się wysoką pozycją konkurencyjną zarówno na rynku krajowym, jak i na obsługiwanych rynkach zagranicznych.

Prawie 85% badanych podmiotów oceniło swoją pozycję konkurencyjną powyżej przeciętnej w stosunku do głównych konkurentów na rynku krajowym. Ankietowane podmioty deklarowały najczęściej posiadanie silnej pozycji konkurencyjnej (36% wskazań). W odczuciu 31% podmiotów zajmowana przez nich pozycja była dobra w stosunku do konkurentów. Jedynie 4% badanych podmiotów oceniło swoją pozycję jako słabą w stosunku do przedsiębiorstw krajowych.

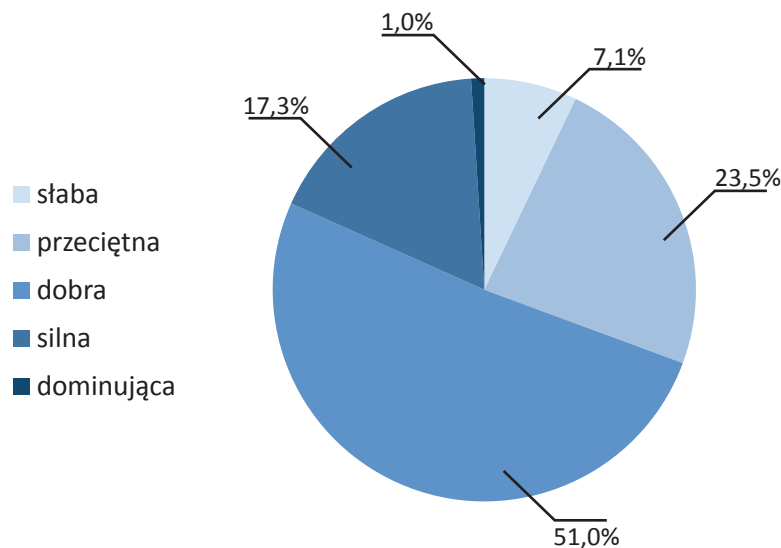
Ocena pozycji konkurencyjnej w stosunku do głównych konkurentów na rynku krajowym



Źródło: wyniki badania

Relatywnie wysoka pozycja konkurencyjna została również zidentyfikowana na rynkach zagranicznych obsługiwanych przez badane przedsiębiorstwa. Większość przedsiębiorstw oceniło swoją pozycję konkurencyjną jako dobrą (51% wskazań), przy czym już tylko 17% podmiotów przyznało, iż jest ona silna w stosunku do konkurentów. Jednocześnie blisko 70% badanych twierdziło, iż ich pozycja jest powyżej przeciętnej. Jedynie 7% badanych przyznało, iż jest ona słaba.

Ocena pozycji konkurencyjnej w stosunku do głównych konkurentów działających na rynkach zagranicznych obsługiwanych przez przedsiębiorstwo



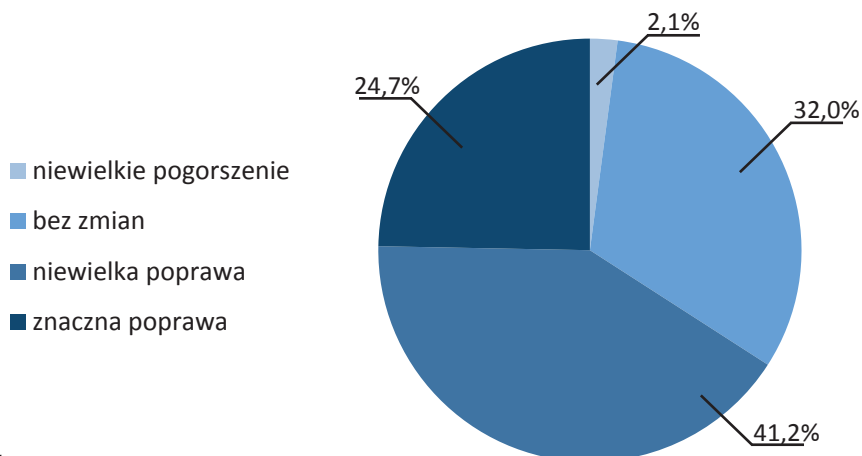
Źródło: wyniki badania

Ocena wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na potencjał konkurencyjności polskich przedsiębiorstw

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przyczyniają się do poprawy potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw. Wyniki badania wyraźnie wskazują, iż BIZ pozytywnie oddziałują na potencjał konkurencyjności przedsiębiorstwa zarówno w stosunku do głównych konkurentów na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych. Niemniej jednak, pozytywny wpływ BIZ na potencjał konkurencyjności jest ograniczony. Przyczyn takiego stanu rzeczy należy przede wszystkim upatrywać w niskiej skali aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw, która ogranicza spektrum możliwych korzyści płynących z BIZ, a także w niedostatku szeroko rozumianych zasobów, w tym przede wszystkim wiedzy i doświadczenia.

Blisko 66% respondentów dostrzegło pozytywne zmiany w potencjale w stosunku do głównych konkurentów na rynku krajowym wskutek zrealizowanych BIZ. Przy czym 25% badanych oceniło te zmiany jako znaczące, natomiast 41% uznało, iż były one niewielkie. Jedynie 2% przedsiębiorstw zadeklarowało nieznaczne jego pogorszenie. Żaden z badanych podmiotów nie ocenił zmiany potencjału względem głównych konkurentów na rynku krajowym bardzo negatywnie (znaczące pogorszenie potencjału).

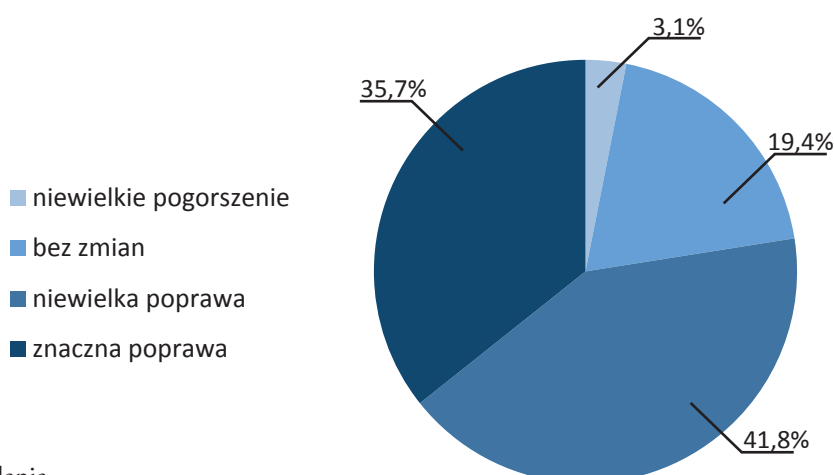
Ocena wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych badanych przedsiębiorstw na ich potencjał konkurencyjności w stosunku do głównych konkurentów na rynku krajowym



Źródło: wyniki badania

Z perspektywy rynków zagranicznych pozytywna zmiana w potencjale jako rezultat zrealizowanych BIZ była jeszcze silniejsza, aniżeli na rynku krajowym. Blisko 78% badanych respondentów zaobserwowało wzmocnienie potencjału konkurencyjności, przy czym w prawie 36% przypadków zmiana oceniona została jako istotna. Jednakże najczęściej wskazywanym wariantem odpowiedzi była „niewielka poprawa” (42% wskazań). Tylko 3% badanych przedsiębiorstw oceniło, iż ich potencjał uległ nieznacznemu pogorszeniu.

Ocena wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych badanych przedsiębiorstw na ich potencjał konkurencyjności w stosunku do głównych konkurentów na rynkach zagranicznych

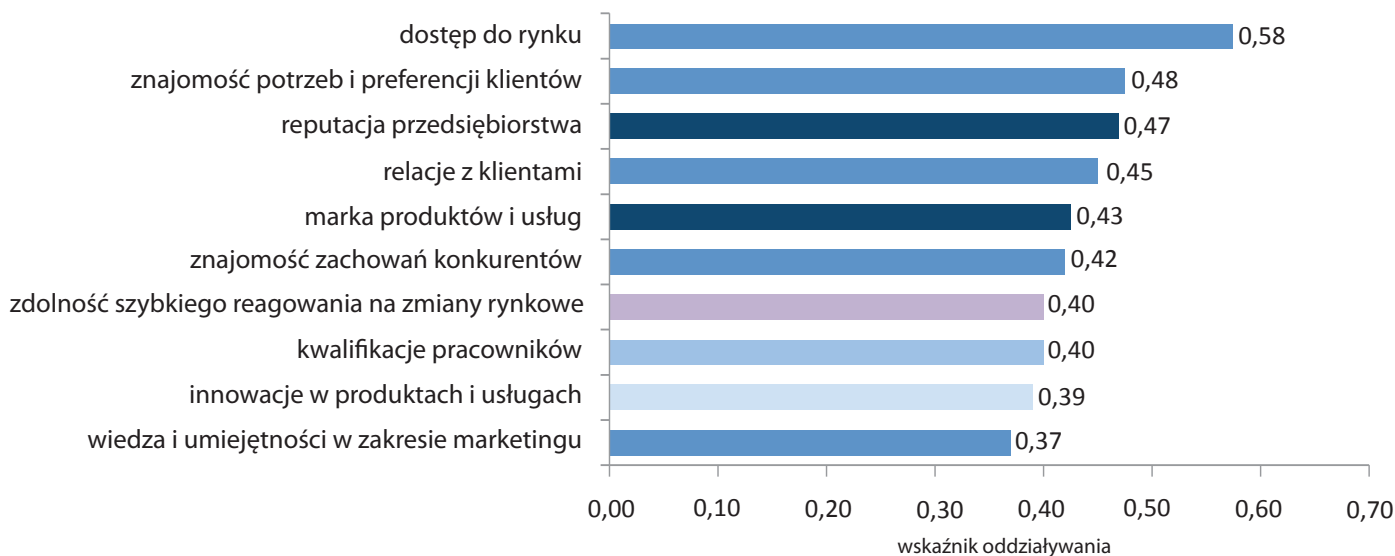


Źródło: wyniki badania

Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw na składniki ich potencjału konkurencyjności

Objęte badaniem przedsiębiorstwa wskazały pozytywny wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na poszczególne składniki potencjału konkurencyjności we wszystkich poddanych ocenie obszarach. Największe korzyści z BIZ przedsiębiorstwa dostrzegły przede wszystkim w obszarze sprzedaży i marketingu. Zdecydowanie najwyższe oceny zostały przypisane oddziaływaniu badanych inwestycji na dostęp do rynku (wskaźnik oddziaływania 0,58), znajomość potrzeb i preferencji klientów (0,48), reputację przedsiębiorstwa (0,47), relacje z klientami, a także kreowanie marki produktów i usług. Niemniej jednak siła oddziaływania BIZ na poszczególne składniki potencjału była relatywnie mało zróżnicowana i jedynie w przypadku „dostępu do rynku” oceniona została przez respondentów jako bardzo pozytywna (pozostałe 41 składniki uzyskały ocenę pozytywną).

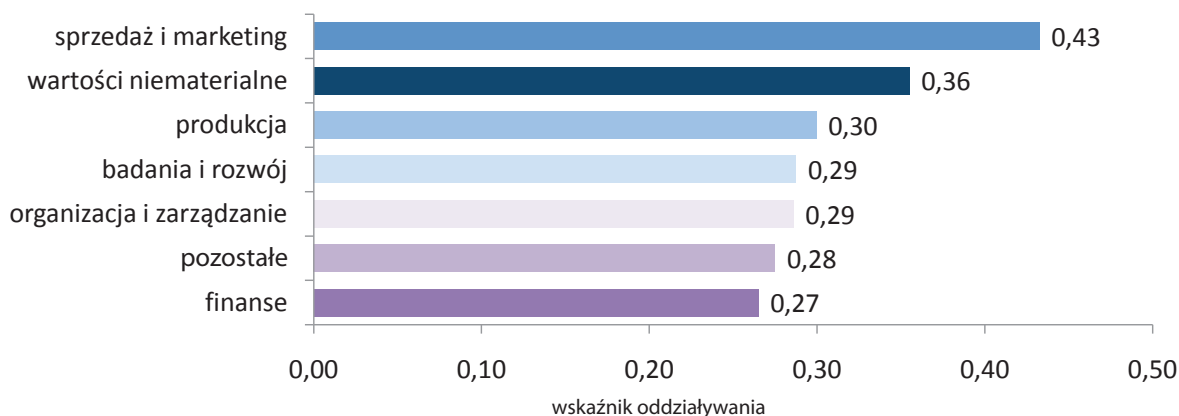
Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych badanych przedsiębiorstw na składniki ich potencjału konkurencyjności



Źródło: wyniki badania

Na dziesięć wyróżnionych składników potencjału o najwyższym wpływie BIZ aż pięć pochodziło z obszaru sprzedaży i marketingu oraz dwa należały do wartości niematerialnych. W pierwszej dziesiątce brak było natomiast składników zarówno z obszaru finansów, jak i organizacji i zarządzania. Najsłabsza siła oddziaływania BIZ odnotowana została w dostępie do kapitału obcego (0,16), innych prawach własności intelektualnej (0,17) oraz pozostałych relacjach z otoczeniem (0,19).

Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych badanych przedsiębiorstw na poszczególne obszary potencjału konkurencyjności



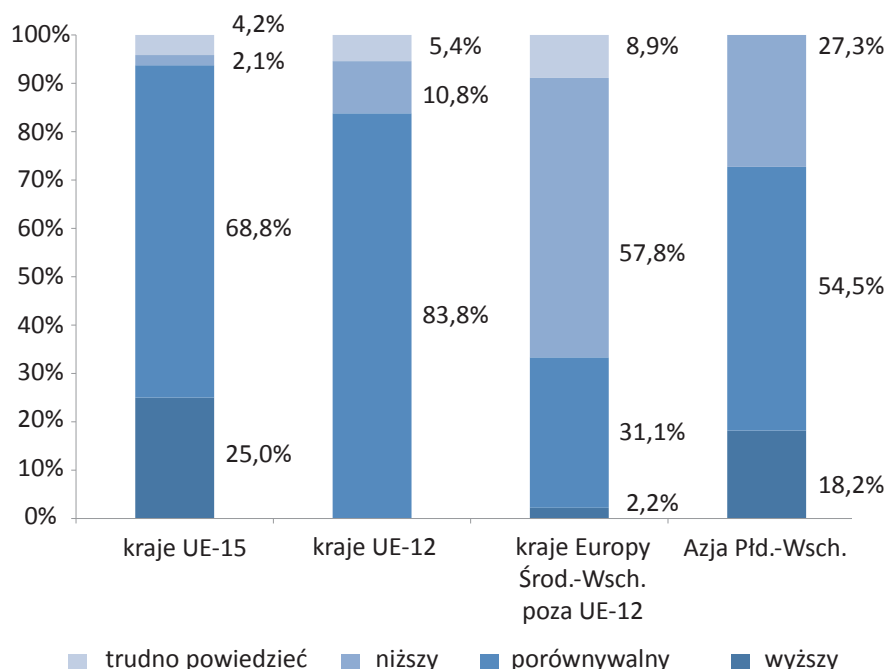
Źródło: wyniki badania

Poziom wiedzy i umiejętności w zagranicznych filiach polskich przedsiębiorstw

Większość badanych przedsiębiorstw wskazała, iż poziom wiedzy i umiejętności w filiach zagranicznych jest porównywalny w odniesieniu do przedsiębiorstwa macierzystego w Polsce, co odpowiada modelowi, w którym dąży się do zapewnienia jednakowego dostępu do zasobów wiedzy organizacyjnej wszystkim jednostkom, stopniowego wyrównywania tych zasobów w skali całej korporacji i maksymalizacji efektów uczenia się.

Poziom wiedzy i umiejętności w zagranicznych filiach w porównaniu z zasobami przedsiębiorstwa macierzystego w Polsce różni się jednak w zależności od miejsca lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co wiązać można ze stopniem rozwoju gospodarczego krajów lokaty, a także ze stopniem podobieństwa społeczno-kulturowego pomiędzy krajami goszczącymi i krajem macierzystym.

Ocena poziomu wiedzy i umiejętności w zagranicznych filiach/oddziałach w porównaniu do przedsiębiorstwa macierzystego w Polsce



Źródło: wyniki badania

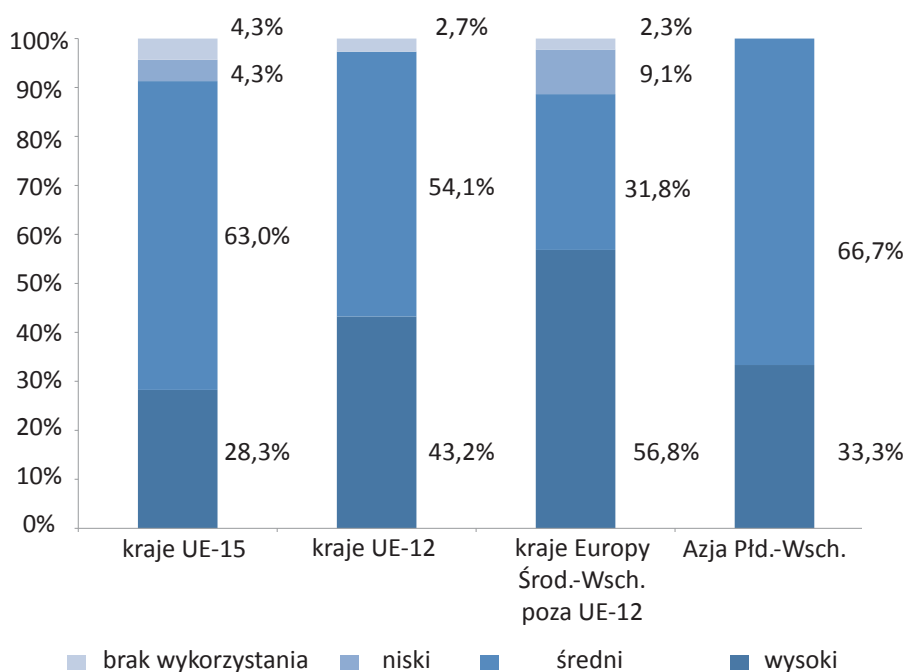
W krajach najbardziej zbliżonych zarówno pod względem rozwoju gospodarczego, jak i pod względem kulturowym (UE-12) różnice w poziomie wiedzy i umiejętności pomiędzy poszczególnymi jednostkami polskich korporacji są zdecydowanie najmniejsze. W krajach bardziej zaawansowanych (UE-15) warunki konkurencji wobec przedsiębiorstw będą zazwyczaj bardziej wymagające, stąd wyższy poziom wiedzy i umiejętności w relatywnie większej grupie polskich przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania i potencjalnie mniejsze możliwości wykorzystania doświadczeń krajowych.

Odwrotna sytuacja kształtuje się w krajach mniej rozwiniętych (kraje Europy Środkowo-Wschodniej poza UE-12), gdzie środowisko konkurencyjne jest z reguły mniej wymagające, a wykorzystanie doświadczeń krajowych bardziej zasadne.

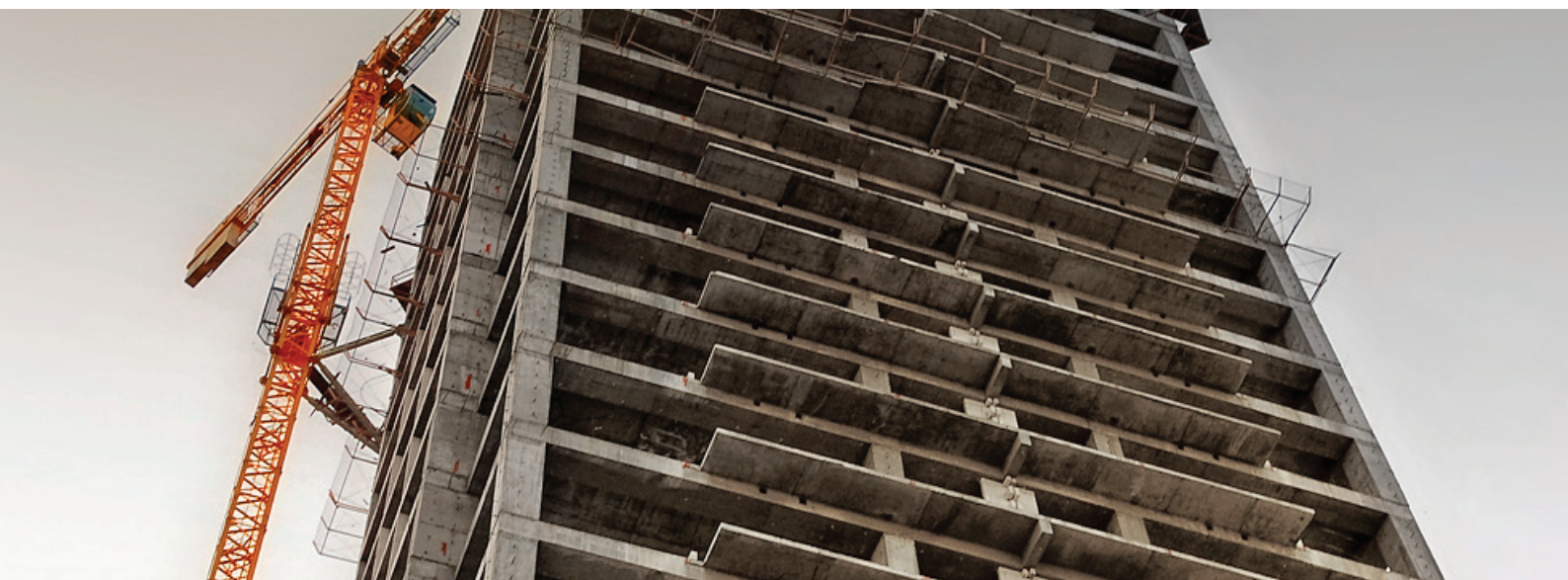
Transfer wiedzy i umiejętności a budowanie przewagi konkurencyjnej w krajach lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Wykorzystanie wiedzy i umiejętności za granicą przynosi największe korzyści – w postaci przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych – w krajach o podobnym, względnie niższym poziomie rozwoju gospodarczego i jednocześnie należących do tego samego kręgu kulturowego (kraje Europy Środkowo-Wschodniej poza UE-12 i UE-12), natomiast w krajach o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego (UE-15) możliwości wykorzystania wiedzy i umiejętności korporacji macierzystej są mniejsze, ale pojawiają się potencjalnie większe szanse na dynamizację procesów organizacyjnego uczenia się. W odniesieniu do przynajmniej niektórych grup krajów potencjalnie ważnym czynnikiem determinującym intensywność transferu wiedzy i umiejętności jest też dystans geograficzny, który może stanowić poważne utrudnienie dla transferu wiedzy, szczególnie w odniesieniu do transferu zasobów wiedzy nieskodyfikowanej.

Stopień wykorzystania wiedzy i umiejętności przedsiębiorstwa macierzystego w Polsce w budowaniu przewagi konkurencyjnej za granicą



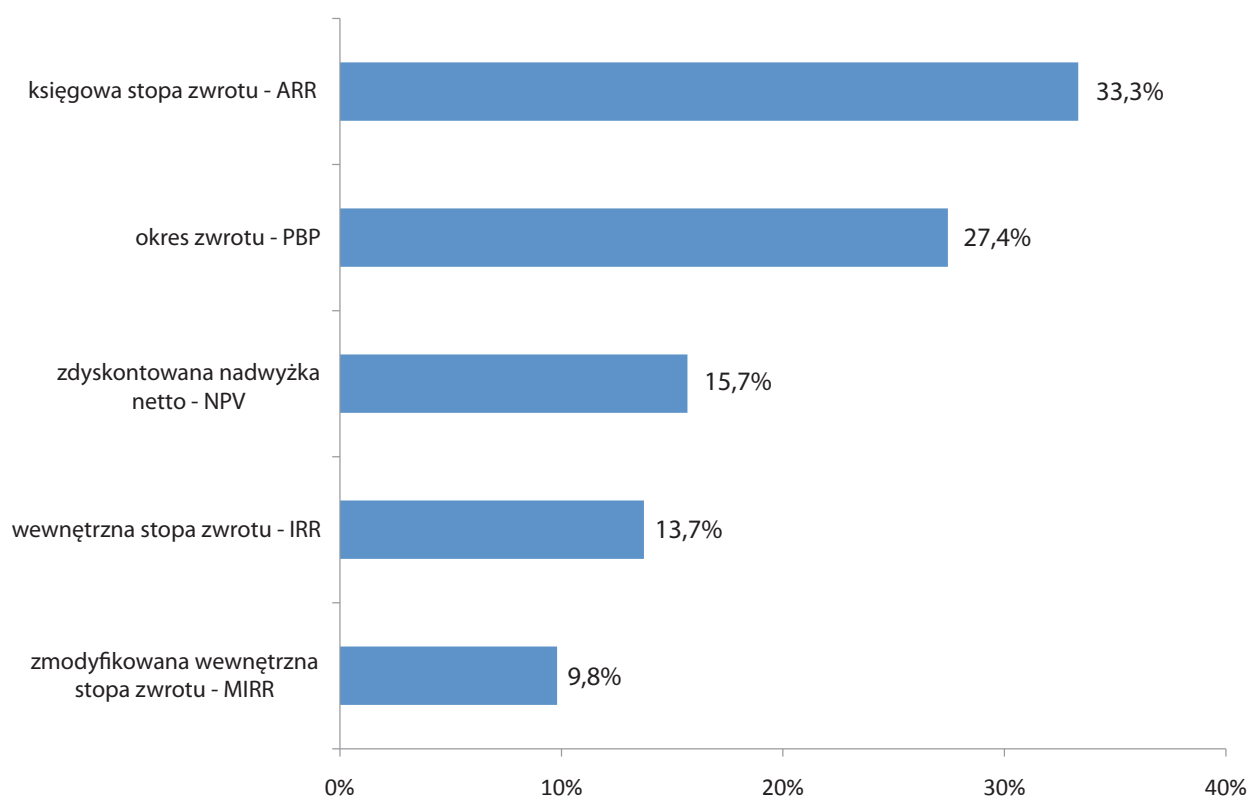
Źródło: wyniki badania



Prawie 62% badanych polskich inwestorów, którzy deklaruowali, że stosują metody oceny efektywności inwestycji, użyli tylko jedną metodę. Niespełna 15% zastosowało dwie metody a tylko 10% – trzy lub więcej. Blisko 15% polskich inwestorów nie użyło żadnej metody oceny efektywności inwestycji.

Wśród tych inwestorów, którzy użyli tylko jedną metodę oceny efektywności inwestycji, aż 33% zastosowało księgową stopę zwrotu i prawie 28% – okres zwrotu. Zatem prostych metod oceny efektywności użyło 60% badanych polskich inwestorów.

Metody oceny inwestycji zagranicznych stosowane przez polskich inwestorów w przypadku, gdy wykorzystali w tym celu tylko jedną metodę



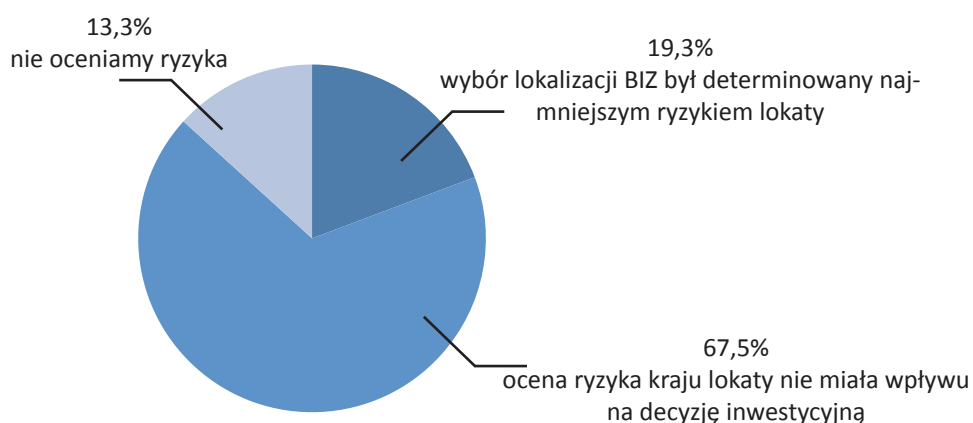
Źródło: wyniki badania

Natomiast aż 50% respondentów, którzy deklaruowali, że stosują dwie metody oceny projektów zagranicznych, wskazało, że są to metody dyskontowe tj. zdyskontowana nadwyżka netto i wewnętrzna stopa zwrotu. Niewiele ponad 33% stosowało jedynie metody proste tj. księgową stopę zwrotu i okres zwrotu. Pozostali wykorzystali kombinacje: tzn. jedną metodę prostą i jedną dyskontową metodę.

Kwantyfikacja ryzyka a decyzje inwestycyjne polskich inwestorów

Ryzyko kraju lokaty może stanowić kryterium wyboru lokalizacji bezpośredniej inwestycji zagranicznej. W przypadku badanych przedsiębiorstw polskich jedynie niewiele ponad 19% uwzględniło to kryterium w procesie decyzyjnym. Natomiast niewiele ponad 13% ankietowanych nie dokonywało oceny takiego ryzyka, a w przypadku ponad 67% respondentów ocena ryzyka kraju lokaty nie miała wpływu na wybór lokalizacji podejmowanych przez nich bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Mogło to być spowodowane faktem, iż w większości przypadków podjęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskich inwestorów było poprzedzone prowadzeniem w długim okresie działalności gospodarczej w formie eksportu właśnie na tych rynkach, na których zostały ulokowane inwestycje.

Poziom ryzyka kraju lokaty jako kryterium wyboru lokalizacji bezpośredniej inwestycji zagranicznej

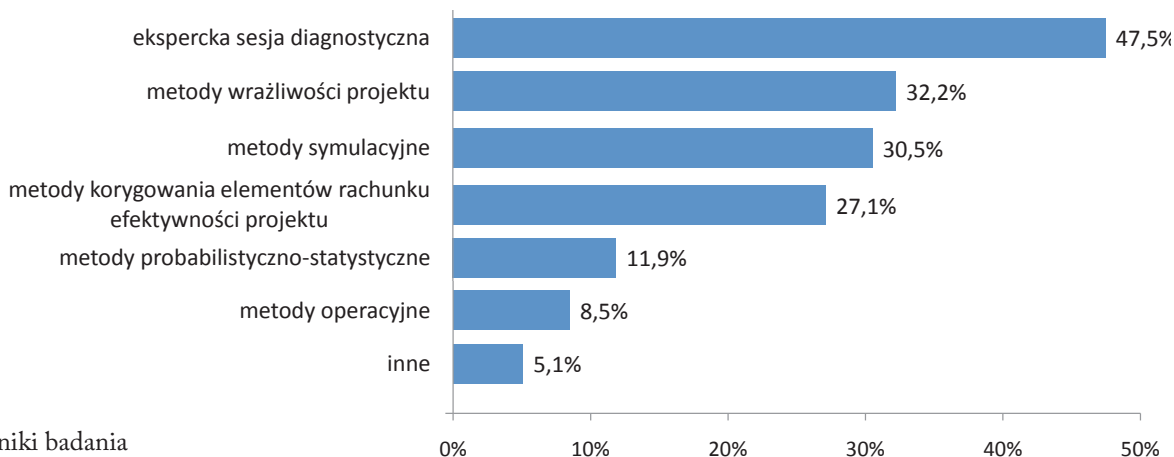


Źródło: wyniki badania



Oprócz ryzyka kraju lokaty równie istotną rolę w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnej odgrywa ryzyko projektu. Kwantyfikacja ryzyka jest zadaniem trudnym i wymagającym zastosowania odpowiednich metod i narzędzi. Niespełna 33% respondentów nie szacowało ryzyka projektu w ogóle, uzasadniając ten fakt następującymi powodami: brak potrzeby, brak kompetencji, brak umiejętności i doświadczenia w stosowaniu odpowiednich metod pomiaru. Pozostali do oceny ryzyka najczęściej stosowali ekspercką sesję diagnostyczną, metodę wrażliwości, metody symulacyjne.

Rodzaje metod kwantyfikacji ryzyka stosowane przez polskich inwestorów



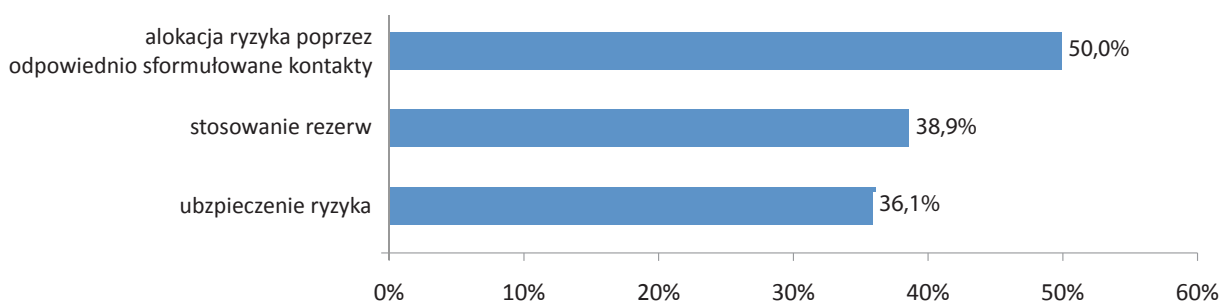
Źródło: wyniki badania

W przypadku prawie 86% badanych polskich inwestorów nie zdarzyło się, aby wysokie ryzyko projektu było powodem odrzucenia jego realizacji. Ryzyko projektu inwestycyjnego często nie miało znaczenia dla inwestorów lub też nie posiadali oni wystarczającej wiedzy, aby podejrzewać, że występują pewne zagrożenia dla pomyślnej realizacji zaplanowanych przedsięwzięć. W przypadku pozostałych inwestorów (14%) wysokie ryzyko projektu wpłynęło negatywnie na decyzję inwestycyjną. Najczęściej ryzyko to dotyczyło zagrożenia utraty płynności spowodowanej brakiem możliwości uzyskania kredytu lokalnego, niestabilności politycznej kraju lokaty czy niepewności co do zmian prawnych.

Ograniczanie ryzyka bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Stopień zagrożenia ryzykiem determinuje zastosowanie różnego rodzaju metod i form jego obniżania. Ponad połowa badanych polskich podmiotów (54%) deklarowała, że nie podejmowano żadnych działań w kierunku zminimalizowania skutków ryzyka, pozostałe (46%), że zastosowano działania mające ograniczyć jego skutki. Sposoby ograniczania ryzyka wskazane przez polskie przedsiębiorstwa zostały zaprezentowane na wykresie. Wśród podmiotów, które stosowały metody ograniczenia ryzyka, aż 78% stosowało tylko jeden rodzaj takiego działania, a 6% wszystkie wymienione sposoby.

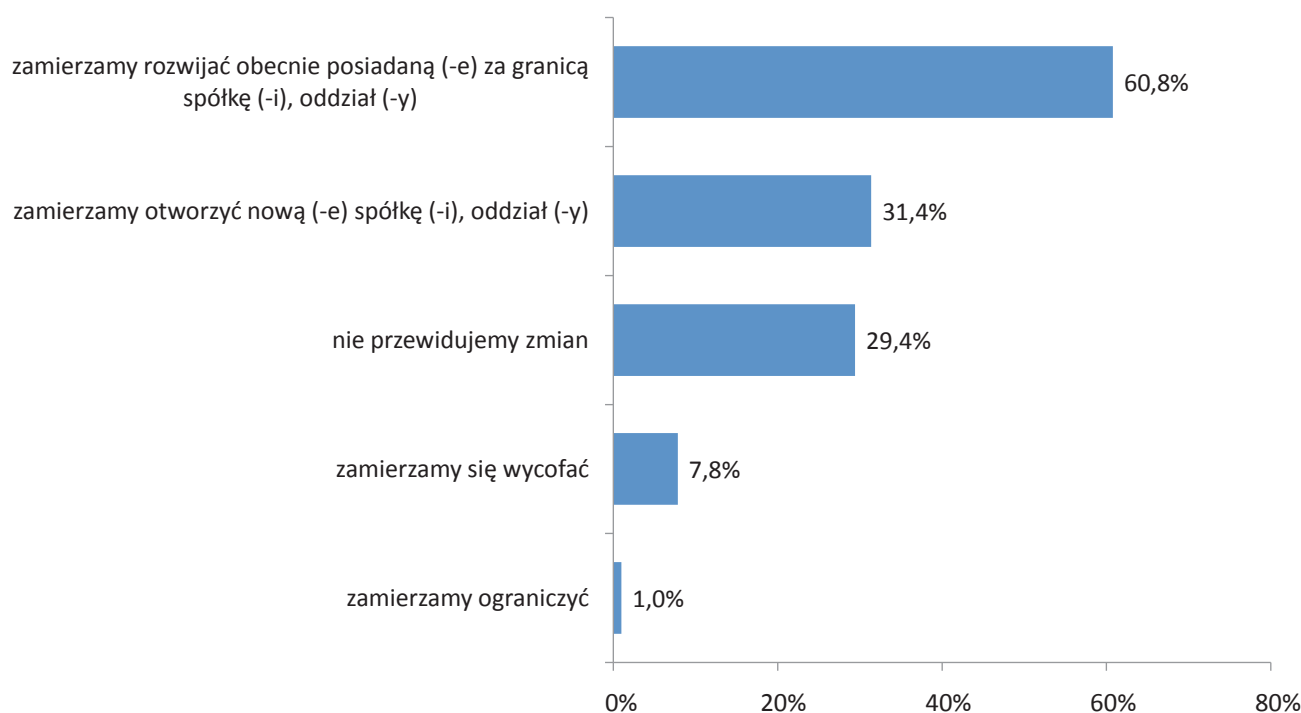
Działania podejmowane przez polskich inwestorów w celu zminimalizowania skutków zidentyfikowanego ryzyka



Źródło: wyniki badania

Zdecydowana większość badanych inwestorów zamierza rozwijać obecnie posiadane za granicą spółki i oddziały (61% wskazań), a znaczna część z nich planuje także podjąć nowe przedsięwzięcia w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (31% wskazań). Głównymi kierunkami przyszłej ekspansji zagranicznej w formie BIZ badanych przedsiębiorstw były przede wszystkim kraje UE-12 oraz pozostałe kraje Europy Środkowo-Wschodniej, przy czym najczęściej wskazywane kraje lokaty to: Rumunia i Bułgaria (w grupie krajów UE-12) oraz Ukraina i Rosja (w grupie pozostałych krajów Europy Środkowo-Wschodniej). Tylko 1% podmiotów zamierzało ograniczyć ekspansję w formie BIZ, natomiast blisko 8% planowało się z niej wycofać.

Pespektywy dotyczące bezpośrednich inwestycji zagranicznych badanych przedsiębiorstw



Źródło: wyniki badania



Czynniki rozwoju polskich spółek bezpośredniego inwestowania w Republice Federalnej Niemiec i Federacji Rosyjskiej

Głównymi czynnikami oddziałującymi pozytywnie na rozwój spółek z polskim kapitałem tak w Republice Federalnej Niemiec, jak i Federacji Rosyjskiej były – popyt na miejscowym rynku i image przedsiębiorstwa. W pierwszej dziesiątce czynników o najwyższym stopniu oddziaływania pozytywnego na rozwój przedsiębiorstw z udziałem polskiego kapitału w RFN znalazły się kolejno: współpraca z siecią kooperantów, popyt na miejscowym rynku, kwalifikacje pracowników technicznych (usługi), kompetencje kierowników najwyższego szczebla, image (wizerunek) przedsiębiorstwa oraz jakość usług, natomiast w Federacji Rosyjskiej: popyt na miejscowym oraz dwa czynniki z grupy rynkowych – image przedsiębiorstwa specjalistyczne doradztwo marketingowe. Głównymi czynnikami ograniczającymi rozwój podmiotów z polskim kapitałem w RFN były: sytuacja na rynku pracy z punktu widzenia kosztów pracy, regulacje w zakresie prawa pracy oraz system podatkowy, a w Rosji ceny nowych technologii, systemów zarządzania oraz innych nowych zasobów niematerialnych; polityka kursów walutowych; ceny zasobów naturalnych, materiałów i półfabrykatów oraz zasobów energetycznych; niestabilność przepisów prawa.



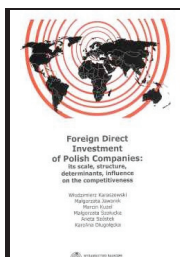
Wyniki badania dowodzą, że podmioty z krajów rozwijających się znajdują w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych skuteczne narzędzie budowania potencjału konkurencyjności w skali międzynarodowej. Doświadczenia polskich przedsiębiorstw internacjonalizujących działalność drogą bezpośrednich inwestycji zagranicznych mogą posłużyć jako przykład zachęcający podmioty działające lokalnie, a także wyłącznie eksportujące wytwarzane produkty (usługi) do ekspansji zagranicznej poprzez alokację kapitałów. Otwiera ona szanse pełniejszego i bardziej skutecznego włączenia się do światowej konkurencji. Pogłębianie internacjonalizacji staje się bowiem coraz ważniejszym narzędziem rywalizacji z nasilającą się konkurencją o rynki zbytu. Występujące w tym zakresie tendencje światowe powinny też stanowić wyrazisty sygnał dla polskiego rządu do podjęcia polityki wspierania rodzimych przedsiębiorstw inwestujących za granicą.





Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw (skala, struktura, motywy i uwarunkowania, znaczenie dla konkurencyjności), opracowanie naukowe wykonane pod kierunkiem Włodzimierza Karaszewskiego, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2008.

ISBN: 978-83-7285-447-6



W. Karaszewski, M. Jaworek, M. Kuzel, M. Szałucka, A. Szóstek, K. Długolecka, *Foreign Direct Investment of Polish Companies: its scale, structure, determinants, influence on the competitiveness*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2009.

ISBN: 978-83-231-2427-6



Katedra Inwestycji i Nieruchomości

**Uniwersytet Mikołaja Kopernika
w Toruniu**

ul. Gagarina 13A, 87-100 Toruń

www.econ.umk.pl



Grupa Naukowo-Badawcza „SKOLAR”

www.skolar.umk.pl

