

***Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych***, red. Marian Gorynia, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 327

Proces transformacji gospodarki polskiej przebiega równolegle z procesem jej integracji z gospodarką światową, w warunkach postępujących procesów internacjonalizacji i globalizacji. Głównymi podmiotami tych procesów są przedsiębiorstwa, dążące do poprawy swej międzynarodowej konkurencyjności w efekcie zwiększania potencjału konkurencyjnego i stosowania odpowiednich strategii konkurowania w skali międzynarodowej na poszczególnych rynkach branżowych. Ważną cechą współczesnej konkurencji międzynarodowej jest rosnące znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Zjawisko to jest przedmiotem zainteresowań licznych teorii zajmujących się zachowaniem przedsiębiorstw międzynarodowych. W warunkach gospodarki polskiej, która jest głównie biorcą BIZ, istotne jest rozeznanie strategii polskich przedsiębiorstw wobec inwestorów zagranicznych wchodzących na polski rynek i sformułowanie zaleceń zarówno pod adresem przedsiębiorstw, jak i polityki gospodarczej. Modele teoretyczne oraz dotychczasowe badania empiryczne dotyczą przede wszystkim inwestorów zagranicznych wchodzących na dany rynek. Strategie inwestorów zagranicznych analizowane są przede wszystkim w aspekcie motywów ekspansji, form prowadzonej penetracji rynku kraju goszczącego, omawiane są bariery ekspansji inwestorów występujące w kraju goszczącym (w tym w Polsce). Bardzo nieliczne są natomiast badania poświęcone aspektom teoretycznym i praktycznym zachowań polskich przedsiębiorstw, które zetknęły się z zagranicznymi inwestorami na naszym rynku.

Stąd też podjęcie badań nad tą problematyką jest niezwykle ważne i aktualne, a prezentacja obszernych i dobrze udokumentowanych wyników badań empirycznych, ukazana w kontekście współczesnych koncepcji teoretycznych odnoszących się do konkurencyjności przedsiębiorstw w warunkach internacjonalizacji i globalizacji ma duże znaczenie poznawcze i praktyczne. Walory te cechują recenzowaną pracę. Zaprezentowano w niej wyniki badań przeprowadzonych w ramach projektu badawczego KBN.

Za główne cele poznawcze w projekcie uznano (s. 11): wypracowanie narzędzi analitycznych opisujących strategię firm kraju goszczącego; identyfikację i analizę rzeczywistych strategii realizowanych przez polskie firmy w obliczu inwestorów zagranicznych wchodzących do Polski oraz ustalenie prawidłowości występujących w tych strategiach. Celem praktycznym zaś było sformułowanie zaleceń dla strategii firm polskich rywalizujących z inwestorami zagranicznymi i opracowanie wskazówek dla samorządu gospodarczego oraz polityki gospodarczej dotyczących zasad wspierania konkurencyjności polskich przedsiębiorstw.

Powyższy układ celów odzwierciedla logiczną, przejrzystą strukturę książki. W części pierwszej przedstawiono teoretyczne aspekty ekspansji zagranicznej firm i strategii firm lokalnych. Część drugą poświęcono omówieniu badań empirycznych strategii firm polskich wobec inwestorów zagranicznych, a w części trzeciej zawarto implikacje praktyczne dla strategii przedsiębiorstw, samorządu gospodarczego i polityki gospodarczej.

W części I (teoretycznej) wykorzystano rozbudowany schemat analityczny ujmujący uwarunkowania i różne aspekty zachowania przedsiębiorstw kraju goszczącego wobec inwestorów zagranicznych. Przedmiotem analizy teoretycznej było określenie wpływu procesów internacjonalizacji i globalizacji na strategię firm lokalnych, analiza konsekwencji zachowań tych przedsiębiorstw, wynikających z ujęć teoretycznych motywów i form inwestycji zagranicznych oraz – z teorii konkurencji wewnątrz branży; wskazano także na rolę różnic kultur kraju firmy inwestora i kraju goszczącego w kształtowaniu zachowań firm lokalnych. Omówiono także czynniki wpływające na strategię firmy kraju goszczącego wobec ekspansji inwestorów zagranicznych, uwzględniono wpływ struktury podmiotowej branży kraju goszczącego na zachowania przedsiębiorstw tej branży. Analizę teoretyczną zakończyło ustalenie podstawowych typów zachowań (strategii) firm lokalnych wobec inwestorów zagranicznych na podstawie wybranych typologii znanych w literaturze.

Autorzy dokonali krótkiego przeglądu teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw, grupując je w trzy główne nurty: monopolu (zakładający, iż głównym motywem ekspansji międzynarodowej jest dążenie do uzyskania i wykorzystania przewag właściwych dla danego przedsiębiorstwa i jego placówek zagranicznych), nurt wydajności (wykorzystanie przewagi z internacjonalizacji – w tym kontekście wskazano na znaczenie teorii kosztów transakcyjnych) oraz łączącą oba nurty tzw. teorię eklektyczną produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga. Autorzy słusznie wskazują (s. 25), że brak jest kompleksowej, spójnej teorii opisującej międzynarodowe zachowania przedsiębiorstw. W poszczególnych koncepcjach teoretycznych eksponowane są wybrane uwarunkowania lub wybrane aspekty tych zachowań. Prace teoretyczne skupiają się na procesach internacjonalizacji wielkich korporacji, podczas gdy słabiej rozpoznana jest problematyka internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw. Ekspozuje się w badaniach problematykę BIZ kosztem analiz teoretycznych i badań empirycznych innych form zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw. Warto dodać, co dostrzegają także autorzy, iż w modelach i teoriach internacjonalizacji w niedostatecznym stopniu uwzględniana jest specyfika przedsiębiorstw sektora usług, mimo jego dominującej pozycji w gospodarkach krajów rozwiniętych. Specyfika sektora usług wywiera także wpływ na wybór form internacjonalizacji przedsiębiorstw, podważa tzw. model uppsalski zachowań przedsiębiorstw – stopniowego angażowania się w biznes międzynarodowy.

Dużo uwagi poświęcono w książce kwestiom motywów, determinantów, form i efektów BIZ (w tym również efektów zewnętrznych). Autorzy starali się, z powodzeniem, wskazywać na specyfikę zachowań inwestorów zagranicznych na „rynkach wschodzących” i w krajach transformujących swe gospodarki (w tym na rynku polskim) oraz na konsekwencje tych inwestycji dla warunków konkurowania w poszczególnych branżach. Na uwagę zasługują m.in. rozważania dotyczące związków między poziomem innowacyjności technologii przekazywanych do filii zagranicznych a ich wynikami ekonomicznymi, a także analiza czynnika czasu jako jednego z determinantów powodzenia ekspansji zagranicznej.

Modele konkurencji w branży mają zwykle ogólny charakter i nie rozróżniają się w nich przypadków, w których występują jedynie przedsiębiorstwa krajowe i sytuacji gdy konkurentami są zarówno podmioty krajowe i zagraniczne. Kwestia ta pojawia się dopiero w koncepcjach teoretycznych odnoszących się do problematyki międzynarodowych zachowań uczestników konkurencji w danej branży. W książce dokonano kompetentnego, wieloaspektowego przeglądu warunków konkurencji w branży z uwzględnieniem czynnika międzynarodowego. Analizą objęto strukturalną naturę konkurencji, wskazując na konsekwencje procesów internacjonalizacji dla zmian stopnia koncentracji, zróżnicowania przedsiębiorstw – uczestników branży, natężenia konkurencji i zmian barier wejścia. Interesujące są także rozważania na temat behawioralnych aspektów konkurencji i wpływu internacjonalizacji na zachowania przedsiębiorstw (postawy konfrontacyjne, kooperacyjne lub unikanie rywalizacji).

Szkoda, że konkluzje tych rozważań (ujęte w formie macierzy relacji – s. 104) nie zastały później konsekwentnie wykorzystane w analizie strategii przedsiębiorstw wobec inwestorów zagranicznych.

Za stosunkowo najmniej udany w części teoretycznej uznaję rozdział poświęcony zagadnieniom wpływu różnic kulturowych na zachowania inwestorów zagranicznych i podmiotów kraju goszczącego. Zbytнім uproszczeniem jest powiązanie orientacji (etno-, poli- i geocentrycznej) w zarządzaniu przedsiębiorstwem międzynarodowym głównie z różnicami kultur narodowych (s. 112), ponadto bardzo ogólnie potraktowano kwestię negocjacji międzykulturowych.

Najważniejsze dla projektu badawczego są rozdziały 6 i 7 części I poświęcone identyfikacji i charakterystyce normatywnych strategii przedsiębiorstw kraju goszczącego wobec inwestorów zagranicznych. Wydaje się, że można by te rozdziały połączyć (zwłaszcza wobec dość skrótowego ujęcia kwestii determinant strategii firm kraju goszczącego – rozdział 6). Analizując typy zachowań wobec inwestorów, autorzy wykorzystali cztery koncepcje teoretyczne, z których dwie (macierz strategii firm lokalnych N. Dawara i T. Frosta oraz typologia zachowań firm lokalnych M. Goryni i R. Wolniaka) odnoszą się bezpośrednio do strategii firm lokalnych wobec inwestorów zagranicznych, pozostałe dwie – mają charakter bardziej ogólny. W kontekście badania zachowań przedsiębiorstw lokalnych wobec zagranicznych inwestorów pierwszorzędne znaczenie ma przedstawiona w rozdziale 4 typologia zachowań ujęta w formie macierzy relacji, określająca normatywne strategie konfrontacji, kooperacji i uniku (co zresztą autorzy dostrzegają, starając się pokazać związki między poszczególnymi typologiami zachowań strategicznych przedsiębiorstw – s. 154). Przedstawione typologie posłużyły do kwalifikowania faktycznych zachowań firm lokalnych kraju goszczącego (przez określenie, do którego typu zachowań dane przedsiębiorstwo zbliża się najbardziej), a także – zostały wykorzystane jako strategie normatywne, stanowiące punkt odniesienia w rekomendacjach dla przedsiębiorstw.

Mimo pewnych uwag krytycznych, z których część ma charakter dyskusyjny, należy podkreślić wysoki poziom merytoryczny części teoretycznej omawianej książki. Autorzy wykazali bardzo dobrą znajomość zagadnień teoretycznych, udokumentowaną bardzo bogatą, dobrze dobraną literaturą przedmiotu. Bibliografia obejmująca źródła polsko- i anglojęzyczne liczy ponad 500 pozycji. Ta część książki stwarza bardzo dobrą podstawę do realizacji badań empirycznych zachowań polskich przedsiębiorstw w konkurencyjnym środowisku międzynarodowym.

Schemat analityczny części I konsekwentnie wykorzystano w badaniach dotyczących faktycznych strategii polskich firm, których koncepcję i wyniki przedstawiono w II części książki. Przedmiotem badań empirycznych było otoczenie branżowe analizowanych firm – potencjał, presja globalizacyjna w badanych branżach i charakterystyka zagranicznych konkurentów (m.in. dominujące formy internacjonalizacji, motywy ekspansji inwestorów zagranicznych, charakter ich relacji z polskimi przedsiębiorstwami). Analizowano strukturalne aspekty konkurencji (w ujęciu analizy struktury konkurencji w branży M.E. Portera), behawioralne aspekty konkurencji (ze szczególnym uwzględnieniem typów relacji panujących w branżach i zmian strategii konkurencji w kontekście wejść inwestorów zagranicznych do branży). W dalszej kolejności badano efekty zewnętrzne (w otoczeniu ekonomicznym i technologicznym kraju goszczącego) BIZ, m.in. wpływ na bezrobocie, dostęp do czynników produkcji, dostęp lokalnych firm do rynku, sprawność funkcjonowania firm lokalnych. Omówiono także skrótoowo aktywność grup nacisku w badanych branżach, przeprowadzono wieloaspektową analizę przydatności samorządu gospodarczego i sprawności jego działań na rzecz poprawy warunków działania i konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. W podobnym kontekście przeprowadzono badanie skuteczności instrumentów polityki gospodarczej, wskazując na

wiele słabości zarówno samorządu, jak i polityki gospodarczej. Dominującym elementem badań empirycznych była analiza zachowań konkurencyjnych polskich przedsiębiorstw wobec inwestorów zagranicznych. Dokonano analizy pozycji konkurencyjnej badanych firm, oceny ich potencjału konkurencyjnego, analizy instrumentów konkurowania, zakresu, charakteru i znaczenia więzi kooperacyjnych dla konkurencyjności badanych firm. Na tym tle przeprowadzono pogłębione badania działań dostosowawczych, realizowanych i planowanych przez polskie firmy w kontekście BIZ.

Realizacja badań umożliwiła ustalenie prawidłowości występujących w zachowaniach polskich przedsiębiorstw wobec inwestorów zagranicznych. Interpretacja i ocena tych prawidłowości na tle literatury przedmiotu stanowiły podstawę do realizacji wymienionych celów praktycznych projektu.

Na wysoką ocenę zasługuje szeroki zakres przedmiotowy badań empirycznych, ich kompleksowy charakter, a także duża szczegółowość pytań, co umożliwiło wieloaspektowe ujęcie analizowanej problematyki. W warunkach ograniczeń budżetowych projektu zdecydowano się na rozszerzenie zakresu przedmiotowego badań kosztem zmniejszenia próby (i jej reprezentatywności). Badania przeprowadzono na próbie 77 celowo dobranych przedsiębiorstw. O doborze zdecydowały przede wszystkim względy praktyczne – przynależność do branż wybranych do badania (są to branża budowlana, motoryzacyjna i spożywcza)<sup>1</sup>, lokalizacja, historia rozwoju firmy oraz zgoda przedsiębiorstwa na uczestnictwo w badaniu. Ze względu na wielkość próby i sposób jej doboru wyniki badania nie mogą być zatem uogólniane, lecz przedstawiają jedynie sytuację w badanej grupie przedsiębiorstw, czego autorzy są świadomi (s. 162). Posłużono się klasyczną techniką badań ankietowych w formie wywiadów pogłębionych z menedżerami przedsiębiorstw, co umożliwiło zebranie wielu szczegółowych informacji. Słabością takiego podejścia, przy braku możliwości weryfikacji uzyskanych informacji jest jednak obniżenie wiarygodności. Opinie menedżerów, zwłaszcza na temat własnego przedsiębiorstwa i sprawności jego funkcjonowania, mogą być z różnych względów zafałszowane, a oceny przyszłości (zwłaszcza możliwości poprawy konkurencyjności) nadmiernie optymistyczne. Wątpliwość może budzić także wiarygodność opinii respondentów dotyczących porównania własnego przedsiębiorstwa z przeciętną firmą krajową, a zwłaszcza przeciętną firmą zagraniczną (jak określić cechy „przeciętnej” firmy).

Ostatnia, III część książki ma bardzo duże walory poznawczo-aplikacyjne i dowodzi nie tylko wysokich kompetencji naukowych, ale także analityczno-doradczych zespołu autorów. W części tej, w nawiązaniu do wybranych teorii i koncepcji mikroekonomicznych (m.in. zasobowej teorii przedsiębiorstwa, koncepcji przedsiębiorstwa jako organizacji uczącej się, koncepcji firmy w ekonomii ewolucyjnej i w nowej ekonomii instytucjonalnej oraz koncepcji strategii konkurowania) oraz na podstawie wyników badań empirycznych przedstawiono rekomendacje dla przedsiębiorstw. Sformułowano wiele istotnych postulatów dotyczących pożądanych kierunków zwiększania potencjału konkurencyjnego krajowych przedsiębiorstw, wskazano na możliwości poprawy przewagi konkurencyjnej kosztowej, sugerując jednocześnie konieczność silniejszej reorientacji strategii konkurowania w kierunku tworzenia przewagi z tytułu dyferencjacji. Wskazano na możliwości zachowań zarówno ofensywnych, jak i defensywnych w grze konkurencyjnej, mimo generalnie występującej asymetrii zasobów na niekorzyść polskich podmiotów; wiele uwagi poświęcono także strategicznym posunięciom dostosowawczym, w tym strategiom kooperacji, przytaczając przykłady skutecznych strategii wobec zagranicznych inwestorów. Ostatnie rozdziały części III poświęcono rekomen-

---

<sup>1</sup> Przy doborze branż brano pod uwagę te, w których istotna jest rola kapitału zagranicznego oraz w których występują w miarę typowe problemy zachowań strategicznych polskich przedsiębiorstw wobec zagranicznych inwestorów.

cyjnym dla samorządu i polityki gospodarczej, wynikającym zarówno z analizy funkcji władz samorządowych i centralnych w ujęciu teoretycznym, jak i wypływającym z przeprowadzonych badań empirycznych. Połączenie w tych rozdziałach wątków teoretycznych i praktycznych można uznać za dyskusyjne (odbiega od modelu struktury całej pracy). Na podkreślenie zasługuje rekomendacja integralnego podejścia w polityce gospodarczej w zakresie wspierania konkurencyjności przedsiębiorstw. W podejściu tym nie różnicuje się w sposób nieuzasadniony wspierania konkurencyjności eksporterów na rynkach zagranicznych i konkurencyjności producentów na otwartym rynku krajowym. Wzbogacające są uwagi dotyczące wpływu internacjonalizacji i globalizacji oraz integracji w ramach Unii Europejskiej na rolę i zasady prowadzenia polityki gospodarczej przez poszczególne państwa.

Reasumując, omawiana książka ma istotne walory teoretyczno-poznawcze, a zawarty w niej materiał cechuje poprawność i rzetelność metodologiczna. Stanowi ona bardzo interesującą pozycję naukową, o znaczącym wkładzie w badania nad zachowaniami konkurencyjnymi przedsiębiorstw oraz nad międzynarodową konkurencyjnością polskich przedsiębiorstw. Wyniki badań oraz cytowana bogata literatura mogą posłużyć za podstawę dalszych badań teoretycznych. Książka zawiera także cenny materiał do przemyśleń dla menedżerów przedsiębiorstw i decydentów kształtujących politykę gospodarczą Polski.

*Tomasz Gołębiowski*