

Eksport oraz bezpośrednio inwestycje zagraniczne firm województwa pomorskiego



Spis treści

Wstęp

Rozdział I: Szanse zagranicznej ekspansji polskich przedsiębiorstw na tle wydarzeń w gospodarce światowej.....	5
I.1. Ekspansja polskich przedsiębiorstw w okresie przedkryzysowym.....	5
I.2. Globalny kryzys i jego wpływ na Polskę i region	6
I.3. Szanse zagranicznej ekspansji polskich przedsiębiorstw w perspektywie globalnej	8
I.4. Zakończenie	11
Rozdział II: Uwarunkowania koniunkturalne handlu zagranicznego oraz analiza na podstawie danych ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstw województwa pomorskiego	12
II.1. Wprowadzenie	12
II.2. Kryzys finansowy i gospodarczy i jego skutki dla gospodarki światowej	12
II.3. Skutki załamania gospodarczego dla handlu światowego	14
II.4. Instrumenty protekcyjnistyczne w handlu	15
II.5. Skutki kryzysu dla polskiej gospodarki i wymiany międzynarodowej	17
II.6. Polskie programy wspierania gospodarki i wymiany międzynarodowej	22
II.7. Rola eksportu w poszczególnych gałęziach przemysłu województwa pomorskiego	24
II.8. Podsumowanie	34
Rozdział III: Handel zagraniczny województwa pomorskiego – analiza tendencji	36
III.1. Wprowadzenie	36
III.2. Handel zagraniczny województwa pomorskiego – kilka podstawowych faktów	36
III.3. Podsumowanie	43
Rozdział IV: Wyniki badania ankietowego eksporterów województwa pomorskiego	44
IV.1. Wprowadzenie, opis próby	44
IV.2. Wielkość i znaczenie eksportu	50
IV.3. Problemy w eksporcie	55
IV.4. Relacje eksport – import	60
IV.5. Liczba realizowanych umów eksportowych, problemy z niewypłacalnością partnerów zagranicznych	64
IV.6. Rynki eksportowe, eksport do UE.....	69
IV.7. Ocena skutków członkostwa w UE.....	74
IV.8. Strategia rozwoju eksportu, wsparcie władz, konkurencyjność.....	77
IV.9. Poziom zatrudnienia, przyszłość firmy.....	86
IV.10. Podsumowanie.....	92
Rozdział V: Bariery w handlu z Rosją napotymane przez firmy województwa pomorskiego	97
V.1. Wprowadzenie	97
V.2. Rola WTO w handlu światowym	102
V.3. Charakterystyka instrumentów protekcyjnistycznych na rynku Federacji Rosyjskiej wobec firm województwa pomorskiego	103
V.4. Istota członkostwa Rosji w WTO dla firm Pomorza	112
Rozdział VI: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako forma internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw – uwarunkowania i tendencje	115
VI.1. Wstęp.....	114

VI.2.	Miejsce zagranicznych inwestycji bezpośrednich w internacjonalizacji przedsiębiorstw.....	115
VI.3.	Główne trendy w rozwoju ZIB w skali świata i w Polsce – znaczenie kryzysu	117
VI.4.	Mikroekonomiczny obraz polskich ZIB odpływających – najwięksi polscy eksporterzy kapitału	120
VI.5.	Egzemplifikacja i ilustracja ZIB odpływających z Polski – konsekwencje kryzysu dla strategii internacjonalizacji polskich firm	122
VI.6.	Zakończenie – kilka uwag na temat roli ZIB w strategii internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w przyszłości	124
Rozdział VII: Eksport kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich – analiza danych statystycznych.....		
VII.1.	Wprowadzenie.....	127
VII.2.	Światowy kryzys finansowy a przepływy IB	127
VII.3.	Światowe trendy w przepływie IB	129
VII.4.	Przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce	132
VII.4.1.	Struktura geograficzna odpływu kapitału w formie IB z Polski	133
VII.4.2.	Struktura branżowa odpływu kapitału w formie IB z Polski	140
VII.5.	Specyfika województwa pomorskiego a determinanty umiędzynarodowienia przedsiębiorstw	144
VII.6.	Struktura branżowa eksportu kapitału w formie IB z województwa pomorskiego	149
VII.6.1.	Eksport kapitału w formie IB z województwa pomorskiego w latach 2007–2008	149
VII.6.2.	Dochody od kapitału pomorskich inwestorów bezpośrednich w latach 2007–2008	151
VII.6.3.	Stan należności z tytułu kapitału własnego i reinwestowanych zysków	152
VII.7.	Podsumowanie	156
Rozdział VIII: Eksport kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich – analiza wyników badań ankietowych.....		
VIII.1.	Wprowadzenie	158
VIII.2.	Eksport jako forma umiędzynarodowienia działalności pomorskich przedsiębiorstw eksportowych.....	158
VIII.3.	IB pomorskich przedsiębiorstw – motywy i determinanty podjęcia IB przez pomorskie przedsiębiorstwa.....	161
VIII.4.	Struktura branżowa IB pomorskich przedsiębiorstw	165
VIII.5.	Struktura geograficzna IB pomorskich przedsiębiorstw	169
VIII.6.	Zatrudnienie	170
VIII.7.	Znaczenie akcesji Polski do UE	174
VIII.8.	Problemy biznesowe	176
VIII.9.	Plany biznesowe	180
VIII.10.	Podsumowanie	184
Rozdział IX: Lobbing interesów przedsiębiorstw na arenie europejskiej - niewykorzystana szansa		
IX.1.	Wprowadzenie.....	190
IX.2.	Analiza wyników badań ankietowych firm województwa pomorskiego	192
IX.3.	Podsumowanie	196
Uwagi końcowe		199

Marian Gorynia, Katedra Strategii i Polityki Konkurencyjności Międzynarodowej, Wydział Gospodarki Międzynarodowej, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

VI.1. Wstęp

Procesy internacjonalizacji i globalizacji zachodzące we współczesnej gospodarce światowej mają różne przyczyny i występują w rozmaitych formach¹. Splot uwarunkowań jest na tyle skomplikowany, że nie ma zgodności odnośnie do uznania, jaka jest główna przyczyna zachodzących procesów. Na bardzo ogólnym poziomie należy zgodzić się z tezą, iż podstawową siłą napędową internacjonalizacji i globalizacji jest występujące na poziomie firm dążenie do maksymalizacji zysków. To ono skłania przedsiębiorstwa do podejmowania nierzadko ryzykownej ekspansji na rynki zagraniczne.

W niniejszym opracowaniu uwaga została skoncentrowana na zagranicznych inwestycjach bezpośrednich (ZIB) odpływających jako przejawie internacjonalizacji i globalizacji oraz na umiejscowieniu w tych procesach polskich przedsiębiorstw. Ujmując rzecz szczegółowiej celem artykułu jest:

- Zarysowanie najważniejszych cech zagranicznych inwestycji bezpośrednich jako szczególnej formy internacjonalizacji przedsiębiorstwa.
- Identyfikacja głównych trendów rozwoju ZIB w skali świata ze zwróceniem szczególnej uwagi na okres kryzysu gospodarczego 2008–?.
- Prezentacja podstawowych tendencji w rozwoju polskich ZIB odpływających z kraju.
- Mikroekonomiczna egemplifikacja i ilustracja procesów odpływu ZIB zachodzących na poziomie przedsiębiorstw polskich.

Okres objęty analizą dotyczy w zasadzie lat 2007–2010, a w uzasadnionych przypadkach ma miejsce odwołanie się do wcześniejszych lat.

VI.2. Miejsce zagranicznych inwestycji bezpośrednich w internacjonalizacji przedsiębiorstwa

W tym miejscu należy zauważyć, że przedsiębiorstwo może prowadzić ekspansję zagraniczną w różnych formach. Możliwe sposoby wejścia na rynki zagraniczne daje się zakwalifikować do trzech grup:

- eksport,
- powiązania kooperacyjne z partnerem zagranicznym,

¹ Zobacz np. Gorynia, Owczarzak, 2004.

- samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej.

Eksport jest najbardziej tradycyjną formą ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa. Powiązania kapitałowe z partnerami zagranicznymi to względnie długotrwałe związki gospodarcze. Mogą one przybrać kilka form:

- kooperacja niekapitałowa,
- kooperacja kapitałowa,
- sojusze strategiczne [alianse strategiczne, koalicje strategiczne].

Kooperacja niekapitałowa w biznesie międzynarodowym może przyjąć kilka postaci: kontrakty licencyjne, umowy franchisingowe, kontrakty menedżerskie [kontrakty na zarządzanie, *management contracts*], kontrakty na inwestycje „pod klucz” oraz kontrakty na poddostawy [*subcontracting*]. Międzynarodowa kooperacja kapitałowa oznacza utworzenie nowego podmiotu kapitałowego, w którego kapitale udziały posiadają wspólnicy pochodzący co najmniej z dwóch krajów [*international joint ventures*]. Coraz częstszą formą współpracy gospodarczej w skali międzynarodowej jest zawiązywanie sojuszy strategicznych. Samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej w biznesie międzynarodowym wiąże się z realizacją zagranicznej inwestycji bezpośredniej przy 100% własności przedsiębiorstwa położonego za granicą. Ujmując rzecz w uproszczeniu, będące przedmiotem analizy w tym opracowaniu ZIB wpisują się w powyższą klasyfikację w ten sposób, że odnoszą się do dwóch wyżej wyróżnionych form zagranicznej ekspansji, a mianowicie do *international joint ventures* oraz do samodzielnego prowadzenia działalności gospodarczej przy 100% własności jednostki położonej za granicą.

Szeroka literatura przedmiotu traktująca o zagadnieniach ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw, w tym także ZIB jest bardzo zróżnicowana. Należy w niej wyróżnić dwie podstawowe grupy teorii²:

- teorie mikroekonomiczne – teoria przewagi własnościowej, teoria lokalizacji, teoria internalizacji, eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej, teoria cyklu życia produktu, teoria oligopolistycznej reakcji oraz pozostałe teorie mikroekonomiczne;
- teorie internacjonalizacji – konwencjonalne modele internacjonalizacji [model uppsalski, modele oparte na innowacji], niekonwencjonalne modele internacjonalizacji [model fiński, podejście sieciowe [*network approach*]] oraz *fenomen born global*.

Należy jeszcze zaznaczyć, że zagadnienie ZIB stanowi także przedmiot zainteresowania licznych teorii makroekonomicznych, takich jak na przykład teoria doganiania cyklu produktu [*flying geese paradigm of catch-up growth*], koncepcja ścieżki rozwoju inwestycji i kształtowania się pozycji inwestycyjnej [*Investment Development Path-IDP*], a także pozostałych teorii makroekonomicznych³.

² Zobacz Blanke-Ławniczak, 2010.

³ Zob. ibidem.

Przytoczone wyżej uwagi miały na celu podkreślenie, że zagadnienie ZIB jest przedmiotem zainteresowania wielu nurtów badań prowadzonych przez ekonomistów, istnieją liczne, czasami niespójne, a nawet sprzeczne wyjaśnienia teoretyczne tego zagadnienia. Te okoliczności są główną przyczyną naszej dalekiej od doskonałości wiedzy pozytywnej o ZIB, a także stanowią podłoże stosunkowo ograniczonych możliwości prognostycznych. W tych warunkach trudne i obciążone ryzykiem jest też budowanie rekomendacji dla przedsiębiorstw odnośnie do prowadzenia zagranicznej ekspansji z wykorzystaniem tej formy, jaką stanowią ZIB.

VI.3. Główne trendy w rozwoju ZIB w skali świata i w Polsce – znaczenie kryzysu

W tabeli VI.1 przedstawiono dane dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich odpływających z Polski i w skali świata. Ze względu na rozmiary niniejszego opracowania nie jest możliwe w tym miejscu rozpatrywanie struktury branżowej i geograficznej inwestycji odpływających z Polski i w skali świata. Z danych w tabeli VI.1 wynika, że w latach 1990–2008 udział skumulowanej wartości ZIB odpływających z Polski w skumulowanej wartości inwestycji odpływających w skali świata zwiększył się z 0,005% do 0,139%. Udział ten zwiększył się więc 28-krotnie, tym niemniej nadal jest on bardzo niski, na przykład w porównaniu z udziałem polskiego eksportu w eksporcie światowym. Z kolei dla 2009 roku udział ten wyniósł 0,138% czyli w zasadzie utrzymał się na poziomie z 2008 roku. Z tego punktu widzenia światowy kryzys gospodarczy nie wpłynął negatywnie na całościowo rozpatrywaną pozycję Polski. Analiza danych zawartych w tabeli VI.1 prowadzi do wniosku, że wskaźnik dynamiki wzrostu wartości odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w skali świata w latach 1990–2008 [798%] był około 73 razy mniejszy aniżeli ten sam wskaźnik dla Polski [58420%]. Jeśli natomiast weźmiemy pod uwagę wskaźnik dynamiki wzrostu wartości odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w skali świata w latach 1990–2009, to okaże się że wyniósł on 456% i był około 125 razy mniejszy aniżeli ten sam wskaźnik dla Polski [57040%]. Z kolei relacja skumulowanej wartości inwestycji odpływających w latach 2008–1990 wyniosła dla świata i dla Polski odpowiednio 777% i 23747%. Wskaźnik dynamiki dla Polski był prawie 31 razy wyższy aniżeli dla świata. Ta sama relacja dla lat 1990–2009 wyniosła dla świata i dla Polski odpowiednio 27590% i 910%. Wskaźnik dla Polski był ponad 30 razy wyższy od wskaźnika dla świata.

Tabela VI.1: Odpływ ZIB z Polski i w skali świata w latach 1990–2009 (w mln USD)

Lata	Odpiływ inwestycji z Polski	Skumulowana wartość inwestycji odpływających z Polski	Odpiływ inwestycji w skali świata	Skumulowana wartość inwestycji odpływających w skali świata
1990	5	95	241474	2086818
1991	-7	88	198036	2342354
1992	13	101	202716	2382994
1993	18	198	242573	2777384
1994	29	461	286889	3103388
1995	42	539	362585	3606556
1996	53	735	396457	4089866
1997	45	678	476083	4709384
1998	316	1165	476083	4709384
1999	31	1024	682285	5587758
2000	17	1018	1076822	6761225
2001	-89	1157	1232888	7967460
2002	229	1456	537095	7764291
2003	305	2144	565732	9866859
2004	900	3351	920253	11639506
2005	3406	6277	893093	12416839
2006	8864	14317	1410574	15661006
2007	5405	21201	2267547	19313981
2008	2921	22560	1928799	16206795
2009	2852	26211	1100993	18982118

Źródło: UNCTAD Foreign Direct Investment database
[\[http://stats.unctad.org/FDI/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=4031\]](http://stats.unctad.org/FDI/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=4031).

W skali świata najwyższą roczną wartość inwestycji odpływających zanotowano w 2007 roku [2267547 mln USD]. Poziom ten trudno byłoby uznać za normalny, wynikający z wieloletniego trendu. Eskalacja ZIB odpływających w latach 2006 i 2007 miała charakter wyjątkowy i bardzo spektakularny – roczne wzrosty w stosunku do roku poprzedniego w granicach 50% trudno uznać za tendencję możliwą do utrzymania w dłuższym, a nawet średnim okresie. Po olbrzymiej dynamice wzrostu w latach 2006–2007 w latach 2008 i 2009 wystąpiła więc duża dynamika spadku – wartość ZIB odpływających w skali świata w 2008 roku stanowiła tylko 85% wartości z 2007 roku, a dla roku 2009 wynosiła zaledwie 49% wartości z 2007 roku. Porównując tylko lata 2009 i 2008 okazuje się, że skala spadku wartości ZIB w 2009 roku wyniosła w stosunku do 2008 roku aż 45%.

Jeśli chodzi o kształtowanie się wartości odpływu inwestycji z Polski, to rekordowy pod tym względem był 2006 rok [8864 mln USD]. Rezultaty osiągnięte w latach 2007, 2008 i 2009 stanowiły odpowiednio 61%, 33% i 32% wyniku uzyskanego w 2006 roku. Z czysto liczbowego punktu widzenia nastąpił więc bardzo istotny regres. Nie wydaje się jednak uzasadnione, aby

powyższy spadek wiązać wyłącznie czy przede wszystkim ze światowym kryzysem ekonomicznym. W dotychczasowej historii zagranicznych inwestycji bezpośrednich odpływających z Polski rok 2006 był rokiem rekordowym, a zarazem wyjątkowym. Stąd trudno uznać go zasadny punkt odniesienia dla pozostałych lat. W ostatnim roku przedkryzysowym czyli w 2007 roku wartość odpływu ZIB z Polski wyniosła 5405 mln USD. W następnym roku wartość ta zmniejszyła się do 2921 mln USD czyli stanowiła 54% wyniku z poprzedniego roku. W tym wypadku można mówić o tym, że kryzys gospodarczy osłabił skłonność przedsiębiorstw polskich do dokonywania ZIB. Wartość ZIB odpływających z Polski w 2009 roku wyniosła 2852 mln USD i utrzymała się na wysokości zbliżonej do uzyskanej w 2008 roku (stanowiła 98% wartości uzyskanej w poprzednim roku). Liczby te świadczą o tym, że w odniesieniu do całej gospodarki polskiej w 2009 roku nie zaobserwowano bardzo silnego negatywnego wpływu kryzysu gospodarczego na poziom zagranicznej aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw.

Przeprowadzone w tym fragmencie rozważania prowadzą do wniosku, że na poziomie danych makroekonomicznych wpływ światowego kryzysu gospodarczego na poziom ZIB odpływających w skali świata i w Polsce był odmienny co do skali i inaczej rozłożony w czasie. W skali świata najsilniejszy spadek nastąpił w 2009 roku w stosunku do roku 2008. Natomiast w Polsce po silnym załamaniu w 2007 roku w stosunku do 2006 roku (co trudno wiązać z kryzysem), tendencja spadkowa była kontynuowana w latach 2008 i 2009, z tym, że w 2008 roku zanotowano jeszcze istotny spadek w porównaniu z 2007 rokiem, natomiast w 2009 roku nastąpiło ustabilizowanie się wartości ZIB na poziomie roku poprzedniego.

Pozostaje jeszcze do rozstrzygnięcia pytanie o przyszłość zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ogólnie uważa się, że w najbliższych latach gospodarka światowa powinna rosnać w umiarkowanym tempie, niższym niż zakładano jeszcze na początku 2010 roku (Walewska, 2010). Ekonomiści Międzynarodowej Organizacji Współpracy i Rozwoju przewidują, że nie ma jednak zagrożenia powrotem recesji. Prognozy zagranicznych inwestycji bezpośrednich opublikowane przez UNCTAD [2010] wskazują na umiarkowany optymizm wśród przedstawicieli największych korporacji transnarodowych w odniesieniu do klimatu i wyników w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W odniesieniu do 2010 roku przeważa nastawienie ostrożne, przechodzące w latach 2011 i 2012 we wzrastający optymizm. W efekcie szacowana przez UNCTAD wartość ZIB w skali świata w roku 2011 powinna mieścić się w przedziale 1,3–1,5 biliona USD, a w roku 2012 w przedziale 1,6–2,0 biliony USD. Na marginesie można zaznaczyć, że w przywołanym raporcie umieszczono Polskę na 12 miejscu najbardziej atrakcyjnych krajów dla lokowania inwestycji.

VI.4. Mikroekonomiczny obraz polskich ZIB odplywajacych – najwiekszy polscy eksporterzy kapitału⁴

Narodowy Bank Polski prowadzi od 1992 roku rejestr polskich inwestorów zagranicznych. Liczba tych inwestorów w okresie 1992–2007 została przedstawiona w tabeli VI.2. Należy zaznaczyć, że od 2001 roku został wprowadzony dolny próg wartości inwestycji ujmowanej w rejestrze, który wynosi 10 000 EUR. Stąd też dane w tabeli mają ograniczoną wartość porównawczą – można porównywać dane w ramach okresu 1992–2000 oraz okresu 2001–2007. W tym drugim okresie zauważalna jest jednoznaczna tendencja wzrostu liczby polskich inwestorów bezpośrednich. Jest to prawidłowość korespondująca z omówionym wcześniej wzrostem wartości polskich ZIB.

Tabela VI.2: Liczba polskich inwestorów bezpośrednich

Rok	Liczba polskich inwestorów bezpośrednich
1992	335
1993	740
1994	838
1995	1041
1996	782
1997	802
1998	1237
1999	1141
2000	1068
2001*	506
2002	567
2003	554
2004	597
2005	691
2006	730
2007	938
2008	1022
2009	988

Źródło: Narodowy Bank Polski. Podaję za Blanke-Ławniczak [2010].

* Od 2001 roku dane po wprowadzeniu progu.

Jednostkowe dane na temat polskich inwestorów zagranicznych są gromadzone przez Narodowy Bank Polski, ale nie są publicznie udostępniane. W związku z tym niemożliwe jest sporządzenie listy największych polskich inwestorów zagranicznych ze względu na wielkość posiadanych aktywów zagranicznych. Blanke-Ławniczak [2010] sporządziła listę największych pod względem ogółu aktywów⁵ polskich przedsiębiorstw, które zainwestowały za granicą i w roku 2005 miały już inwestycję zagraniczną. Przedstawione na liście przedsiębiorstwa należą do grupy, która od 2003 roku jest notowana przez dziennik *Rzeczpospolita* na liście 2000 największych polskich przedsiębiorstw [tabela VI.3].

⁴ W tym fragmencie tekstu wykorzystano dane opracowane przez Blanke-Ławniczak [2010].

⁵ Na podstawie dostępnych danych nie jest możliwe uszeregowanie firm pod względem wielkości aktywów zagranicznych.

Tabela VI.3: Najwięksi polscy zagraniczni inwestorzy bezpośredni

Lp.	Nazwa firmy	Lokalizacja ZIB
1	PKN Orlen SA GK, Płock	Litwa, Czechy, Niemcy
2	KGHM Polska Miedź SA GK, Lublin	Kongo
3	Grupa Lotos SA GK, Gdańsk	Norwegia, Litwa
4	Budimex SA GK, Warszawa	Niemcy
5	Stalexport Katowice SA GK, Katowice	Czechy, Słowacja, Węgry, Słowenia, Rosja, Chorwacja, Bośnia, Hercegowina
6	Grupa Can-Pack SA, Kraków	Ukraina, Rumunia, Wielka Brytania, Indie, Egipt, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Słowacja, Francja
7	Amica SA GK, Wronki	Dania, Niemcy, Rosja
8	Black Red White SA GK, Biłgoraj	Ukraina, Białoruś, Słowacja, Grecja, Rosja
9	Boryszew SA GK, Sochaczew	Ukraina
10	Winkowski sp. z o.o., Piła	Szwecja, Niemcy, Austria
11	Opoczno SA, Opoczno	Litwa, Ukraina, Rosja
12	Sygnity SA GK, Warszawa	Rosja
13	Kofola-Hoop SA GK, Warszawa	Rosja, Czechy, Słowacja
14	Nowy Styl sp. z o.o., Krosno	Ukraina, Meksyk, Austria, Węgry, Niemcy, Rosja, RPA, Wielka Brytania
16	Fabryka Kotłów Rafako SA GK, Racibórz	Serbia
17	Inter Groclin Auto SA GK, Wolsztyn Karpicko	Ukraina
18	Pfleiderer Grajewo SA GK, Grajewo	Rosja
19	ComArch SA GK, Kraków	Niemcy, Szwajcaria, Austria, Francja, Czechy
20	Zelmer	Węgry, Ukraina, Rosja, Czechy, Słowacja
21	LPP SA GK, Gdańsk	Chiny
22	Indykpol SA GK, Olsztyn	Niemcy, Rosja
23	Fabryka Mebli Forte SA GK, Ostrów Mazowiecki	Rosja, Ukraina
24	Paged SA GK, Warszawa	Wielka Brytania, USA
25	Solaris Bus&Coach sp.z.o.o., Owińska	Niemcy
26	PKM Duda SA GK, Warszawa [Jutrosin]	Ukraina, Niemcy
27	Stomil Sanok SA GK, Sanok	Rosja, Białoruś, Ukraina
28	Ambra SA, Warszawa	Czechy, Słowacja, Rumunia
29	Porta KMI SA GK, Bolszewo	Rumunia
30	Broker FM SA GK, Warszawa	Litwa
31	Adriana S.A. GK, Kijewo Królewskie	Białoruś, Estonia

Lp.	Nazwa firmy	Lokalizacja ZIB
32	Kamis Przyprawy SA, Wólka Kosowska	Rosja, Ukraina, Czechy, Słowacja, Rumunia
33	Jutrzenka Holding SA, Opatówek	Rumunia, Ukraina
34	Asseco Poland SA GK, Rzeszów	Słowacja, Czechy, Niemcy, Hiszpania
35	Artman SA, Kraków	Rosja, Litwa, Ukraina, Rumunia, Estonia, Czechy, Węgry
36	Decora SA GK, Środa Wlkp.	Litwa, Rosja, Ukraina, Niemcy, Węgry, Bułgaria
37	Global Cosmed FK SA, Radom	Ukraina, Niemcy, Wielka Brytania, USA
38	Śnieżka SA GK, Lubzina	Ukraina
39	Barlinek SA, Barlinek	Ukraina
40	Bioton SA GK, Warszawa	Rosja, Singapur, Kazachstan, Ukraina, Szwajcaria, Włochy
41	Koelner S.A. GK, Wrocław	Wielka Brytania, Rumunia, Bułgaria, Litwa, Ukraina, Irlandia, Francja, Kazachstan, Czechy, Węgry, RPA

Źródło: Blanke-Ławniczak (2010).

Należy podkreślić trzy okoliczności:

- powyższa tabela jest jedynym dostępnym uporządkowanym zestawieniem polskich inwestorów zagranicznych;
- sposób przygotowania listy nie jest doskonały, ale w obliczu ograniczeń w dostępie do danych nie było możliwe przygotowanie lepszego od strony metodycznej zestawienia;
- zestawienie przygotowano według stanu na koniec 2007 roku – wydaje się, że w latach 2008–2009 na liście nie powinny były wystąpić bardzo istotne przesunięcia ze względu na względne wyhamowanie aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw za granicą. Z pewnością jednak niektóre dokonane w tych latach inwestycje zasługiwałyby na to, aby zostały ujęte w zestawieniu [na przykład opisana dalej inwestycja Petrolinvestu].

VI.5. Egzemplifikacja i ilustracja ZIB odpływających z Polski – konsekwencje kryzysu dla strategii internacjonalizacji polskich firm

Jeśli chodzi o mikroekonomiczny obraz wpływu światowego kryzysu gospodarczego na ekspansję zagraniczną polskich firm, to trzeba podkreślić, że obraz ten jest bardzo zróżnicowany. Występują więc w nim zarówno elementy negatywne, jak i pozytywne. Ponadto obraz ten podlega dość szybkiej ewolucji w czasie. Dodatkowo warto też podkreślić, że sytuacja wygląda różnie w zależności od branży oraz kierunku geograficznego ekspansji.

Błaszczak (2009) zauważa, że w 2008 roku nastąpiło zmniejszenie liczby przejęć przez polskie firmy, ale za to średnia wartość przeprowadzanych transakcji wzrosła. Do takiego obrazu w dużym

stopniu przyczynił się Petrolinvest, który za około 400 mln EUR przejął udziały w spółkach poszukujących ropy i gazu w Kazachstanie. Autorka wskazuje na równoczesne oddziaływanie dwóch przeciwstawnych czynników. Z jednej strony wyceny wielu firm na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej są za bardzo atrakcyjne, aby polskie firmy mogły decydować się na ich przejęcia, ale z drugiej strony niepewna sytuacja makroekonomiczna, słabe fundamenty gospodarek zniechęcają do transakcji.

Woźniak [2009a] wskazuje na stosunkowo największe pogorszenie pozycji polskich inwestorów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie wystąpiły istotne spadki popytu na produkty polskich inwestorów, na przykład na polskie meble i materiały budowlane. W związku z tym na początku stycznia 2009 roku wstrzymanie inwestycji w Rosji oraz w Rumunii zapowiedział Cersanit. Autor podkreśla, że na początku 2009 roku nastroje wśród polskich firm prowadzących ekspansję we wspomnianej grupie krajów były pesymistyczne.

Woźniak [2009b] w tekście pod symptomatycznym tytułem „Spółki wracają ze wschodu” enumera i opisuje przykłady ujemnych konsekwencji kryzysu dla poczynań internacjonalizacyjnych polskich firm. I tak na przykład Barlinek, światowy potentat w produkcji drewnianych podłóg rozważał zamrożenie przedsięwzięcia budowy fabryki w Rosji za 600 mln PLN. Podobne wątpliwości dotyczyły rozbudowy fabryki w Rumunii, gdzie Barlinek na początku 2008 roku kupił zakłady Diana Forest. Woźniak zauważa też, że wiele polskich firm postawiło na rozwój w tych krajach, w których kryzys gospodarczy ujawnił się ze szczególną siłą (m.in. Węgry, Ukraina, Rumunia). W efekcie podejmowane były decyzje o ograniczeniu planowanych inwestycji lub o redukcji produkcji w zakładach już istniejących – firma Nowy Styl zwolniła część załogi fabryki krzesel w Charkowie i zmniejszyła produkcję o 30%; producent tapicerki samochodowej Inter Groclin Auto wstrzymał rozpoczętą budowę drugiej ukraińskiej fabryki pod Iwanofrankowskiem.

Krzemiński [2009] zwraca uwagę na fakt, że wiele firm polskich w okresie kryzysu znalazło się w sytuacji stwarzającej szansę poprawy ich pozycji międzynarodowej. Podaje przykłady przedsiębiorstw podejmujących odważne działania wchodzenia na rynki zagraniczne:

- PKO BP z zamiarem dokapitalizowania Kredobanku (spółki-córki na Ukrainie) oraz innych zagranicznych przejęć;
- PZU z zamiarem przejęcia ubezpieczeniowej części AIG w Europie Środkowo-Wschodniej;
- Maspex – lider rynku soków w Polsce, w Czechach, na Słowacji i Litwie przejął w 2008 roku kilka firm zagranicznych;
- Asseco z planem wydania 200 mln EUR na zakup spółek za granicą.

Drewnowska i Woźniak [2010] podkreślają, jak bardzo zróżnicowany jest obraz polskich inwestycji bezpośrednich za granicą, podając zarówno pozytywne, jak i negatywne przykłady. Sukcesy na rynku czeskim odnosi firma Mokate, która przejęła dwie firmy produkujące herbatę i wytwórnę produktów instant. Czołowy producent chemii budowlanej Atlas wykorzystał kryzys na zakupy. Na rynku białoruskim kupił spółkę Tajfun, a także przejął łotewskiego dystrybutora Atlas Baltic. Z kolei spółka Grajewo zajmująca się produkcją płyt wiórowych z uwagi na spowolnienie wstrzymała

się z budową w Rosji fabryki płyt. Grupa Maspex ze względu na kryzys zrezygnowała z przejęcia ukraińskiego producenta soków.

Badania przeprowadzone przez firmę doradcą KPMG i Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych (losowo wybrano 112 z 1000 największych firm z przeważającym kapitałem polskim) doprowadziły do ustalenia, że około 90% badanych firm realizuje strategię internacjonalizacji – 88% prowadzi eksport, oddziały handlowe ma 23% firm, a 18% ma za granicą własne zakłady produkcyjne [Baj, 2010]. Polskie firmy za granicą zrealizowały łącznie 223 projekty typu greenfield i stworzyły około 43 tysięcy miejsc pracy.

Woźniak [2010] zauważa, że wprawdzie w pełni uzasadniona jest teza postawiona w tytule artykułu: „Polskie spółki za mało inwestują na Zachodzie”, to jednak podaje kilka przykładów zagranicznej ekspansji polskich firm w tym kierunku. Przytacza między innymi informację o przejęciu za 145 mln USD przez Asseco Poland kontrolnego pakietu izraelskiej grupy Formula Systems. Innym przykładem ekspansji z branży informatycznej jest Comarch z inwestycjami dokonanymi w Niemczech (przejęcie w 2008 roku za 22 mln EUR większościowego pakietu udziałów w firmie SoftM). Na uwagę zasługują także polskie inwestycje we Włoszech: przejęcie przez Bioton udziałów w dwóch włoskich spółkach farmaceutycznych Pharmatex Italia i Fisipharma za łączną kwotę 17 mln EUR; Impexmetal mający 100% udziałów we włoskiej firmie FLT&Metals.

VI.6. Zakończenie – kilka uwag na temat roli ZIB w strategii internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w przyszłości

Przeprowadzone rozważania prowadzą do wniosku, iż mimo światowego kryzysu gospodarczego wydaje się, że nie ma podstaw do odrzucenia zarysowanych rok temu hipotez dotyczących perspektyw internacjonalizacji polskich firm [Gorynia 2009]. Hipotezy dotyczyły prawdopodobnego i pożądanego przebiegu procesów umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw w przyszłości – hipotezy te wiązały się z przebiegiem (dokończeniem) procesu transformacji oraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej [UE]. Hipotezy te były następujące:

- *Hipoteza 1:* W przyszłości będzie występować kontynuacja prointernacjonalizacyjnego oddziaływania członkostwa Polski w UE.
- *Hipoteza 2:* Nasilał się będzie proces internacjonalizacji gospodarki i firm.
- *Hipoteza 3:* Kolejny „impuls internacjonalizacyjny” będzie wynikał z przystąpienia Polski do strefy euro.
- *Hipoteza 4:* Należy spodziewać się stałego i systematycznego wzrostu znaczenia wpływu ZIB w strategiach internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw.

Na krótką metę okolicznością sprzyjającą ekspansji polskich firm za granicę, w tym także w formie ZIB, jest osłabienie tempa rozwoju gospodarczego w wielu istotnych gospodarkach świata, którego efektem są trudności z płynnością wielu uczestników rynków, czemu towarzyszy prze-

cena wielu aktywów. Firmy znajdujące się w dobrej kondycji finansowej mogą więc „udawać się na zagraniczne zakupy” ze względu na bardzo zachęcające wyceny firm mogących być przedmiotem przejęcia. Jeśli omówioną okoliczność traktować jako szansę dla polskich firm, to niestety jej siła oddziaływania jest osłabiona przez fakt, że wiedzę na ten temat mają także szybko rozwijające się firmy i fundusze z krajów słabiej dotkniętych przez światowy kryzys gospodarczy, bardzo aktywnie, a nawet agresywnie działające na rynku przejęć firm z gospodarek, w których kryzys ujawnił się z dużą siłą.

W tym miejscu można wyrazić opinię, że na dłuższą metę, jeśli kryzys gospodarczy w skali świata zostanie zażegnany i gospodarka światowa powróci na normalną trajektorię wzrostu, to w gospodarce polskiej na jeszcze szerszą skalę ujawni się działanie tendencji opisanych w koncepcji ścieżki rozwoju inwestycyjnego (*IDP – investment development path*) Dunninga [Dunning 1981; Dunning 1986; Dunning, Narula 2002]. Z koncepcji tej wynika jasno, że następował będzie zarówno wzrost inwestycji napływających do Polski, jak i odpływających z Polski, ale ten drugi będzie się cechował w tendencji wyższą dynamiką.

Bibliografia

1. Baj, L. [2010], Polskie firmy coraz śmielej zdobywają świat, *Gazeta Wyborcza*, 31 marca.
2. Blanke-Lawniczak, K. [2010]. *Rola polskich inwestycji bezpośrednich zagranicą w internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w latach 1990–2007*, praca doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, 2010.
3. Błaszczak, A. [2009]. Ekspansja polskich firm, *Rzeczpospolita*, 12 stycznia.
4. Drewnowska, B., Woźniak, A. [2010]. Słabnie ekspansja polskich firm, *Rzeczpospolita*, 15 lutego.
5. Dunning, J.H. [1981]. Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117.
6. Dunning, J.H. [1986]. The Investment Development Cycle Revisited, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122.
7. Dunning, J.H., Narula R. [2002]. The Investment Development Path Revisited, w J.H. Dunning: *Theories and Paradigms of International Business Activity. The Selected Essays of John H. Dunning, Volume 1*, Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar.
8. Gorynia, M., Owczarzak, R. [2004]. Podstawy teoretyczne internacjonalizacji i globalizacji działalności przedsiębiorstw, *Gospodarka Narodowa*, nr 1–2.

9. Gorynia, M. [2009]. Udział gospodarki polskiej w procesach internacjonalizacji i globalizacji – implikacje dla przedsiębiorstw, w: *Eksport oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne firm województwa pomorskiego*, red. S. Umiński, Uniwersytet Gdański.
10. Krzemiński, J. [2009]. Polscy sułtani kryzysu, *Wprost*, 10 maja.
11. Walewska, D. [2010], OECD: Wzrost na świecie będzie słabszy, *Rzeczpospolita*, 10 września.
12. World Investment Prospects Survey 2010–2012 [2010], United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), New York and Geneva.
13. Woźniak, A.[2009a]. Ekspansja firm słabnie, *Rzeczpospolita*, 31 stycznia – 1 lutego.
14. Woźniak, A.[2009b]. Spółki wracają ze wschodu, *Rzeczpospolita*, 16 marca.
15. Woźniak, A. [2010], Polskie spółki mało inwestują na Zachodzie, 4–5 września.