

The background of the cover is a photograph of a modern, multi-story building with a curved facade and balconies. The building is partially obscured by the silhouettes of trees in the foreground. The overall color palette is a mix of green and yellow, suggesting a natural or urban setting.

Problemy regionalne i globalne we współczesnej gospodarce światowej

Tom 1

Redaktorzy naukowi

**Jan Rymarczyk
Wawrzyniec Michalczyk**

Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu

**PROBLEMY REGIONALNE
I GLOBALNE
WE WSPÓŁCZESNEJ
GOSPODARCE ŚWIATOWEJ**

MATERIAŁY KONFERENCYJNE

**PROBLEMY REGIONALNE
I GLOBALNE
WE WSPÓŁCZESNEJ
GOSPODARCE ŚWIATOWEJ**

Tom 1

Redaktorzy naukowi

**Jan Rymarczyk
Wawrzyniec Michalczyk**

Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Wrocław 2005

Recenzent
Leon Olszewski

Pracę wydrukowano na podstawie materiałów
dostarczonych przez Autorów w formie gotowej do reprodukcji,
bez dokonywania zmian redakcyjnych

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu
Wrocław 2005

Druk i oprawa: Zakład Graficzny AE we Wrocławiu. Zam. 214/05
Nakład: 300 egz.

Spis treści

Wstęp	9
Franciszek Adamczuk: Dolny Śląsk i Saksonia jako wspólny obszar gospodarczy - aspekty marketingowe i przestrzenne.....	11
Marzena Adamczyk: Umowy celne i handlowe podpisane przez Unię Europejską z krajami trzecimi – konsekwencje dla Polski.....	20
Katarzyna Baładynowicz-Panfil: Problemy zarządzania personelem w społeczeństwach starzejących się.....	32
Dominika Bandelak-Rosłonkiewicz, Bogusław Kaczmarek: Gospodarka samorządowa jako obiekt zarządzania.....	43
Joanna Bednarz: Aspekty ochrony konsumentów na jednolitym rynku unijnym.....	49
Janusz Biernat: Zarządzanie wiedzą w regionie uczącym się.....	56
Jarosław Brach: Produkcja ciężarówek na początku XXI wieku: Chiny i Indie – największe wyzwania.....	68
Halina Brdulak: Wpływ kapitału zagranicznego na rynek TSL w Polsce.....	82
Benedykt Bryłka: Podatki międzynarodowe na rynkach krajowym i zagranicznych.....	92
Bogdan Buczkowski: Handel zagraniczny i reformy w Japonii po kryzysie finansowym w Azji.....	102
Klemens Budzowski, Jowita Świerczyńska: Problemy eksportu województwa małopolskiego.....	113
Iwona Bujnowicz: Rozwój nowych technologii a system finansowy – próba analizy związków pomiędzy systemem finansowym a stopniem wdrażania nowych technologii w wybranych krajach.....	124
Mariusz Chrzan: Polityka pieniężna i kursowa w Polsce na tle innych krajów (analiza danych statystycznych).....	132
Elżbieta Czarny, Agnieszka Rusinowska: Wpływ jednolitego rynku europejskiego na dobrobyt (ujęcie teoretyczne).....	147
Katarzyna Czerewacz: Transatlantyckie relacje gospodarcze w kontekście rozszerzenia UE i tworzenia FTAA.....	158

Konrad Czernichowski: Rola ruchu Fair Trade (Sprawiedliwego Handlu) w eliminowaniu niekorzystnych konsekwencji globalizacji dla krajów najstabilniej rozwiniętych.....	166
Michał Dobroczyński: Chiny jako nowy czynnik w globalnym układzie sił ekonomiczno-politycznych.....	177
Małgorzata Domiter: Determinanty i założenia polityki proeksportowej w procesie transformacji gospodarki polskiej.....	188
Agnieszka Dorożyńska: Rola OECD w procesie ujednoczenia warunków konkurencji dla oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych.....	202
Tomasz Dorożyński: Wyzwania dla polityki regionalnej Unii Europejskiej w perspektywie budżetu na lata 2007-2013.....	212
Robert Dziuba: Współpraca transgraniczna Dolnego Śląska i Saksonii jako przykład regionalnych procesów integracyjnych.....	221
Elena Eroshenko: Ekonomiczne skutki przystąpienia Białorusi do Światowej Organizacji Handlu.....	231
Katarzyna Godoń-Więznowska: Korzenie i rozwój polskiej samorządności.....	236
Elżbieta Gołemska: Logistyka międzynarodowa w integracji i internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw.....	245
Marian Gorynia, Małgorzata Bartosik-Purgat, Barbara Jankowska, Radosław Owczarzak: Motywy i formy zagranicznych inwestycji bezpośrednich – perspektywa przedsiębiorstw lokalnych – ujęcie empiryczne.....	255
Monika Grottel: Procedury uproszczone w polskiej praktyce gospodarczej.....	267
Magdalena Grzybowska: Gospodarka krajów Ameryki Łacińskiej i Karaibów.....	274
Małgorzata Janicka: Liberalizacja przepływu kapitału w świetle potencjalnych kosztów i korzyści.....	280
Bohdan Jeliński: Kluczowe aspekty pozostawania Norwegii poza Unią Europejską.....	290
Zenon Kamiński: Zagadnienie komunikacji we współczesnym handlu międzynarodowym.....	304
Teresa Kasperska-Sporek: Wpływ globalizacji na prognozy rozwoju liczby ludności świata i postulowane rozwiązania.....	313
Anna Kisiel-Łowczyc: Konkurencyjność edukacyjna Krajów Regionu Morza Bałtyckiego (RMB).....	321
Karolina Klecha: Przemiany w japońskim systemie bankowym.....	326
Irena Kociszewska, Agata Pańczak: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego jako instrument polityki regionalnej UE a absorpcja pomocy dla Polski na lata 2004-2006.....	336
Agnieszka Konopelko: Chiny jako globalny konsument.....	352
Dominik Kopiński: Struktura eksportu Afryki Subsaharyjskiej jako przejaw „kłątwy bogactw naturalnych”.....	363

Piotr Koziół: Poziom technologiczny polskiego przemysłu a wielkość i struktura importu w okresie transformacji polskiej gospodarki.....	374
Aleksandra Kuźmińska: Promocja polskich towarów zgodnie z przepisami prawa wspólnotowego.....	387
Andżelika Kuźnar: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w sektorze usług – tendencje światowe.....	395
Michał Leśniewski: Istota konkurencyjności regionów w zakresie kształtowania perspektyw rozwoju.....	407
Agnieszka Marek: Współpraca miasta Puławy z miastami partnerskimi w zależności od ich przynależności do Unii Europejskiej.....	414
Magdalena Markiewicz: Rozwój sektora venture capital na tle rozwoju gospodarczego w krajach Europy Środkowej i Wschodniej.....	424
Joanna Matoszko: Offshoring usług jako element polityki korporacji międzynarodowych.....	432
Szymon Mazurek: Zjawisko pokusy nadużycia i jego rola podczas kryzysu azjatyckiego 1997 roku.....	441
Lidia Mesjasz: Polityka kursowa w drodze do euro.....	454
Joanna Michalczyk: Polski sektor rolno-spożywczy w procesie integracji z Unią Europejską.....	464
Wawrzyniec Michalczyk: Kontrowersje wokół terminu przystąpienia Polski do Unii Gospodarczej i Walutowej.....	475
Bartosz Michalski, Przemysław Witkowski: Polityczno-gospodarcze oblicza alterglobalizmu.....	484

**Marian Gorynia, Małgorzata Bartosik-Purgat,
Barbara Jankowska, Radosław Owczarzak**

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

**MOTYWY I FORMY ZAGRANICZNYCH INWESTYCJI
BEZPOŚREDNIACH – PERSPEKTYWA PRZEDSIĘBIORSTW
LOKALNYCH – UJĘCIE EMPIRYCZNE**

Wstęp¹

W niniejszym referacie autorzy relacjonują jeden z kilku obszarów wyników uzyskanych w efekcie realizacji projektu badawczego KBN. Przed przystąpieniem do zreferowania osiągniętych wyników warto w kilku zdaniach przedstawić istotę projektu.

Punkt ciężkości zainteresowań omawianego projektu badawczego stanowiły procesy konfrontacji strategii polskich firm lokalnych i firm zagranicznych wchodzących do Polski w różnych formach, ze zwróceniem szczególnej uwagi na zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Akcent położono na strategię firm lokalnych. Główne zadania badawcze sprowadzały się do udzielenia odpowiedzi na trzy pytania:

- jakie strategie w obliczu ekspansji firm zagranicznych firmy lokalne mogą realizować?
- jakie strategie realizują?
- jakie strategie powinny realizować?

Odpowiedzi na pierwsze pytanie dotyczące możliwych strategii służyły badania literaturowe, które miały wskazać i zrekonstruować dla potrzeb niniejszego projektu podstawy teoretyczne takich strategii. Innymi słowy chodziło o identyfikację i odtworzenie założeń tych teorii ekonomicznych, które zajmują stanowisko w

¹ Opracowanie powstało w ramach realizacji projektu badawczego Komitetu Badań Naukowych pt. *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych* (nr 2 H02D 011 24).

interesującej nas sprawie oraz wyciągnięcie z nich możliwych wniosków. W grę wchodziły tutaj następujące zagadnienia:

- ujęcie internacjonalizacji i globalizacji we współczesnych teoriach przedsiębiorstwa,
- zachowania firm lokalnych a motywy i formy zagranicznych inwestycji bezpośrednich,
- zachowania firm lokalnych a konkurencja wewnątrz branży,
- zachowania firm lokalnych a różnice kulturowe i osobliwości zachowań inwestorów zagranicznych,
- typy zachowań firm lokalnych wobec inwestorów zagranicznych.

Odpowiedzi na drugie pytanie służyły badania empiryczne adresowane do firm polskich (lokalnych), które stanęły wobec wyzwań związanych z przyjęciem, a więc wyborem i realizacją określonych strategii w stosunku do strategii ekspansji firm zagranicznych na rynku polskim.

Badania empiryczne objęły:

- badania ankietowe 77 firm polskich należących do trzech branż: budowlanej, motoryzacyjnej oraz spożywczej,
- przygotowanie 3 studiów przypadku – 3 firmy polskie.

Odpowiedź na ostatnie, trzecie pytanie została udzielona na podstawie wniosków wynikających ze przeprowadzonych badań empirycznych oraz w nawiązaniu do zaleceń wynikających ze współczesnych teorii przedsiębiorstwa oraz współczesnych doktryn i teorii polityki gospodarczej.

Zasadniczym przedmiotem badania w empirycznej części relacjonowanego projektu badawczego były zachowania polskich przedsiębiorstw wobec pojawienia się w ich branży inwestorów zagranicznych. Wśród uzyskanych wyników należy zwrócić uwagę na kwestie związane z obecnością zagranicznych firm w branżach. Autorzy prezentują, jakie motywy i formy ekspansji firm zagranicznych dostrzegają firmy lokalne – polskie, gdyż przyczyny wejść firm zagranicznych na rynek polski oraz formy ich obecności na tym rynku determinują późniejsze zachowania firm lokalnych w stosunku do zagranicznych wchodzących.

Motywy zagranicznych inwestycji bezpośrednich – koncepcje i paradygmaty

1. Dunningowski paradygmat - jego prekursorzy i protagoniści

Powody, dla których firmy inwestują za granicą² inspirowały i absorbowały badacze biznesu międzynarodowego przez kilka dziesiątek lat. Stanowią one integralną część różnych teorii i paradygmatów produkcji międzynarodowej opracowanych przez takich uczonych jak:

- S.H. Hymer, który zapoczątkował teorię internalizacji zwanej także teorią kosztów transakcyjnych, później rozwiniętą przez S.J. Buckleya, M.C. Cassona, J.F. Hennarta, A.M. Rugmana, and D.J. Teece'a (Hymer jest także znany z prac nad zastosowaniem teorii organizacji branży do teorii produkcji międzynarodowej);
- R. Vernon, który jest autorem teorii cyklu produktu w inwestycjach zagranicznych, rozwiniętej później przez L.T. Wellsa;
- R.E. Caves, T. Horst, H. Johnson, S.S. Magee, B. Swedenborg, T.A. Pugel, A.L. Calvet, R.F. Owen, S. Lall, N.S. Siddhathan i N. Kumar, którzy wnieśli wkład do teorii korzyści wynikających z posiadania przez firmę unikalnych zasobów (firm specific ownership advantages theory);
- F.T. Knickerbocker, E.M. Graham, i E.B. Flowers, którzy znani są z obszernych badań nad strategiami firm działających na rynkach oligopolistycznych;
- J.J. Boddewyn; S.O. McGuire, J.S. Landefeld; S.L. Gordon, F.A. Lees prezentujący teorie wyjaśniające motywy inwestowania zagranicą, tj. teorię handlu zagranicznego, która obejmuje koncepcję kosztów komparatywnych oraz cyklu życia produktu; teorię lokalizacji uwzględniającą koszty transportu oraz dostęp zasobów; teorię inwestowania odnoszącą się do kosztów kapitału; teorię organizacji przemysłowych wyjaśniającą aktywność inwestowania w stosunku do zachowania strategicznego firmy (korporacji międzynarodowej);
- J.H. Dunning, którego eklektyczny paradygmat produkcji międzynarodowej, znany także jako OLI (ownership, location, internalisation) model, stanowi próbę holistycznego wyjaśnienia działalności firm zagranicznych, łącząc w sobie teorie i modele wielu jego poprzedników.³

² W tym fragmencie wykorzystano za zgodą autorów fragmenty referatu Gorynia, Nowak, Wolniak [2003]. Autorzy składają za to podziękowanie Janowi Nowakowi i Radosławowi Wolniakowi.

³ Podsumowanie prac autorów wymienionych w tym paragrafie, jak również szczegółowy opis eklektycznego paradygmatu, można znaleźć w pracy Dunninga zatytułowanej *Multinational Enterprises and the Global Economy* (1993, Chapter 4). Inne prace Dunninga, w których analizuje ów paradygmat i jego rozwinięcia oraz zastosowania obejmują: Dunning 1980, 1981, 1988 oraz 1998. Alternatywne przeglądy teorii inwestycji zagranicznych można znaleźć między innymi u Boddewyna (1985), Buckleya (1993) and Hennarta (2001).

Wychodząc z wcześniej zaproponowanej przez Behrmana (1972) taksonomii, Dunning (1993 oraz 1998) pogrupował rozmaite motywy podejmowania inwestycji zagranicznych i odpowiadające im typy inwestorów według tego czy są nastawione na:

- pozyskanie zasobów;
- zdobycie rynków;
- poprawę efektywności;
- zdobycie zasobów strategicznych.

Rozważania nad motywami BIZ w duchu konwencji Dunninga można dostrzec u Cantwella (1995, ss. 303-328). Wyróżnia on trzy motywy zagranicznej ekspansji firmy, a mianowicie:

- pozyskanie surowców;
- zdobycie rynku lokalnego, co wiąże się z substytucją dotychczasowej produkcji importowej;
- integracja lub racjonalizacja w obszarze produkcji międzynarodowej przedsiębiorstwa.

Pierwsze dwa z wymienionych wyżej motywów korespondują z dunningowskimi motywami pozyskania zasobów i rynków. Integracja lub racjonalizacja w obszarze produkcji międzynarodowej przedsiębiorstwa nawiązuje do poprawy efektywności oraz zdobycia zasobów strategicznych.

Podobny podział motywów firm dotyczących inwestycji zagranicznych został zaprezentowany wiele lat temu przez Roota. Autor twierdzi, że motywy mogą być klasyfikowane ze względu na dwie kategorie: rynkowe (market-seeking) oraz zasobowe (factor-seeking). W drugiej grupie znajduje się poszukiwanie miejsc z dostępem do tanich kosztów produkcji oraz do surowców. Root uważa, że decyzja o podjęciu bezpośredniej działalności inwestycyjnej na rynkach zagranicznych jest krokiem obronnym w celu utrzymania np. obecnego eksportu (Root, 1977, s. 12). W przypadku motywów zaliczonych do zasobowych inwestycje zagraniczne są dokonywane, po pierwsze w celu pozyskania naturalnych surowców, których brakuje na rynku macierzystym. Inwestycje w celu zdobycia zasobów mogą przyczynić się do wzrostu eksportu z kraju goszczącego do kraju macierzystego firmy oraz do innych krajów. Po drugie inwestycje, których głównym motywem jest poszukiwanie niskich kosztów produkcji stanowią źródło korzyści dla całej strategii firmy, sprzyjają także możliwościom eksportowania produktów z rynków rozwijających się (Root, 1994, s. 37). Istnieje też szansa, że kraj goszczący inwestycje odnotuje wzrost eksportu oraz poprawę bilansu handlowego (Phongpaichit, 1990, ss. 10-12; Brouthers, Werner, Wilkinson, 1996, ss. 359-374).

Bogactwo literatury na temat motywów działalności międzynarodowej (w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych) firm pozwala na wyróżnienie jeszcze kilku. Są to m.in.: zmniejszenie różnic pomiędzy rynkami oraz rozwój firm przy wykorzystaniu wiedzy technologicznej krajów goszczących BIZ. Głównym motywem wyboru inwestycji bezpośrednich jako formy internacjonalizacji firmy

według Rugmana jest zniwelowanie wszelkich różnic występujących pomiędzy rynkami (macierzystym i goszczącym). Uważa on, że forma inwestycji bezpośrednich pozwala na szerokie zaznajomienie się z uwarunkowaniami działania na rynkach zagranicznych oraz wszelkimi odmiennościami, które mogłyby wpłynąć na niepowodzenie, gdyby były niedostatecznie poznane. Do czynników, które należy uwzględnić podczas prowadzenia działalności gospodarczej na rynku zagranicznym należą nie tylko elementy ekonomiczne, prawne, ale także kulturowe. Te ostatnie, często niedoceniane przez inwestorów zagranicznych, mają duży wpływ na sukces firmy na rynku zagranicznym. Forma inwestycji bezpośrednich ułatwia szersze ich poznanie i dostosowanie się do nich (Rugman, 1998, s. 6).

2. Dunningowski paradygmat – ujęcie krytyczne

Podejście Dunninga, które obejmuje co prawda szerokie spektrum motywów podejmowania inwestycji zagranicznych, zostało jednak poddane krytyce:

- po pierwsze “model” Dunninga nie podejmuje kwestii wyboru między otwarciem filii a utworzeniem joint-venture w sytuacji, gdy firma zdecydowała się już podjąć zagraniczną inwestycję bezpośrednią (Moon, 1997);
- po drugie, eklektyczna teoria Dunninga opiera się na doświadczeniach dużych korporacji międzynarodowych z krajów rozwiniętych, a takie firmy zwykle dysponują zaawansowanymi, nowoczesnymi technologiami i znanymi markami (Shi Yi-Zheng, Ho Po-Yuk, Siu Wai-Sum, 2001), dlatego jej implementacja w odniesieniu do krajów rozwijających się czy będących w okresie transformacji gospodarczo-ustrojowej nie zawsze jest uzasadniona;
- po trzecie, w dyskusji na temat wejść poprzez zagraniczne inwestycje bezpośrednie pominięto uwarunkowania dotyczące strategii firmy macierzystej decydującej o ekspansji.

Ten trzeci zarzut został postawiony przez Hilla, Hwanga i Kima (1990), którzy w swoim modelu wyszczęgnili obok zmiennych środowiskowych (pochodzących z otoczenia firmy) i transakcyjno-specyficznych, zmienne strategiczne.⁴ Model wspomnianych badaczy daje kompleksową podstawę do wyjaśniania wyboru sposobu wejścia na rynek zagraniczny – filia, joint-venture czy porozumienia licencyjne. Teoria Hilla, którą określa się mianem eklektycznej została jeszcze rozbudowana o zasoby i umiejętności specyficzne dla firmy, a więc uwzględniono podejście zasobowe (resource-based approach) (Bell, Barkema, Verbeke, 1997).

Pewną modyfikację holistycznego paradygmatu Dunninga zaproponował Guisinger (2001). Zastąpił on internalizację (internalisation - I) przez sposób wejścia (mode of entry – M) oraz uwzględnił tzw. adaptację firmy do międzynarodowego otoczenia (adaptation – A). Zdaniem Guisingera przejście od paradygmatu OLI (ownership, location, internalisation) do OLMA (ownership, location, mode of

⁴ Za wyszczęgnieniem zmiennych strategicznych przemawiają rezultaty dociekań, np. Gatignon i Aderson (1986), Gomes-Cassers (1989), którzy podkreślają, że poziom własności w zagranicznej placówce firmy zależy w dużym stopniu od strategii spółki matki.

entry, adaptation) ułatwia eksplanację różnic w wynikach ekonomicznych internacjonalizujących się przedsiębiorstw i rzeczywiście w sposób holistyczny wyjaśnia działalność wspomnianych firm.

Poza tym warto wspomnieć, że jeden z motywów ekspansji Dunninga - motyw kosztowy traci obecnie na znaczeniu. Poszukiwanie miejsc oferujących zasoby po niższych kosztach jest jeszcze ciągle wymieniane jako motyw zagranicznej ekspansji firmy, ale zwraca się uwagę, że uprzywilejowana pozycja kosztowa nie może być źródłem konkurencyjności przy dłuższym horyzoncie czasowym, gdyż osłabia natężenie procesów modernizacyjnych w firmie i tym samym oddziałuje negatywnie na jej innowacyjność.

Krytyka paradygmatu Dunninga nie powinna być jednakże w żadnym razie postrzegana jako przesłanka odrzucenia tego modelu, ale raczej jako jego uzupełnienie i rozszerzenie, a więc swego rodzaju pierwiastek komplementarny.

Formy BIZ – dylematy definicyjno-klasyfikacyjne

Chociaż literatura na temat sposobów wejścia na rynki zagraniczne, które to sposoby także obejmują bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jest rozległa,⁵ stosunkowo niewiele prac poświęconych jest w szczególności zagadnieniu wyboru między różnymi formami BIZ. Wśród tych ostatnich można wyróżnić co najmniej dwie grupy prac. Pierwsza grupa rozróżnia i analizuje trzy formy bezpośrednich inwestycji zagranicznych – inwestycje typu greenfield, przejęcia (acquisitions) i wspólne przedsięwzięcia (joint ventures) (zob. np. Kogut i Singh, 1988; Woodcock, Meamish i Makino, 1994; Jermakowicz i Bellas, 1997). Druga grupa prac koncentruje się na dychotomicznym wyborze pomiędzy inwestycjami typu greenfield i inwestycjami typu acquisition (zob. np. Caves i Mehra, 1986; Zejan, 1990; Görg, 2000). Niekiedy acquisitions rozważa się łącznie z mergers jako jedną formę inwestycji zagranicznych (zob. np. Bruning, Turtle, Buhr, 1997; Lundan, Hagedoorn, 2001; Pucik, 2001), a joint ventures włącza się w formę inwestycji typu greenfield (Barkema, Vermeulen, 1998). Pojawiają się także rozważania nad wyborem między inwestycją typu greenfield a joint-venture (Mukherjee, Sengupta, 2001; Luo, 2002), co mogłoby oznaczać, że istnieje jeszcze trzecia grupa prac nad BIZ.

Inwestycje typu greenfield są zwykle definiowane jako inwestycje podejmowane przez firmy, które finansują utworzenie w kraju docelowym zupełnie nowej

⁵ Lista publikacji dotyczących wyboru sposobu wejścia na rynki zagraniczne jest bardzo długa. Najbardziej popularni autorzy, którzy pisali na ten temat to: S. Agrawal i S.N. Ramaswami, E. Anderson i H. Gatigon, W.C. Kim i S. Hwang, S.J. Buckley i M.C. Casson oraz E. Brouthers.

jednostki gospodarczej poprzez budowę wymaganych obiektów, instalacje w nich urządzeń, etc. Natomiast przejęcia (acquisitions) polegają na zakupie przez inwestora zagranicznego istniejącego przedsiębiorstwa w kraju docelowym. Dokonuje się tego poprzez nabycie kontrolnego pakietu własności majątku od poprzedniego właściciela przedsiębiorstwa. Przejęcia są obok fuzji jednym z typów połączeń między przedsiębiorstwami. Firma przejęta nie traci osobowości prawnej. Inwestor może być zainteresowany przejęciem firmy zagranicznej znajdującej się w dobrej, ale także złej kondycji finansowej. W tym drugim przypadku zwykle podejmuje działania restrukturyzacyjne, a niekiedy następnie dokonuje sprzedaży zrestrukturyzowanego przedsiębiorstwa. Przejęcia mogą być poziome (dotyczą firm z tej samej branży), pionowe (dotyczą firm funkcjonujących w ramach jednego łańcucha tworzenia wartości), dywersyfikacyjne pokrewne (odnoszą się do firm z różnych dziedzin działalności, ale bazujących na tych samych umiejętnościach technologicznych, marketingowych) (Pierścionek, 2003).

Joint venture z kolei polega na połączeniu zasobów, co najmniej dwóch firm, które wspólnie tworzą oddzielną jednostkę, będąc współwłaścicielami tej jednostki i wspólnie korzystając z owoców jej działalności (porównaj np. Kogut, Singh, 1988, s. 412; Buckley, Casson, 1998, s. 545; Gorg, 2000, s. 165). Niektórzy autorzy definiują joint venture jako oddzielne jednostki prawne z własnością dzieloną pomiędzy partnerami (Harrigan, 1984, ss. 7-16; Geringer, 1991, ss. 41-62). Inni z kolei twierdzą, że joint venture to porozumienia prawne, gdzie własność i zarządzanie organizacją jest podzielona między więcej niż jeden podmiot (Chung, 2001, ss. 187-213). W przypadku utworzenia joint-venture inwestor zagraniczny oczekuje od partnerów z kraju goszczącego m.in. znajomości specyfiki rynku (potencjalnych dostawców i odbiorców), lokalnych gustów, praktyk biznesowych, administracyjnych oraz znajomości relacji „biznes-rząd” (Moran, 1998, ss. 119-125).

Meyer i Estrin (1998 i 2001) wyróżniają szczególną formę inwestycji typu acquisition, którą nazywają brown-field investment. W trakcie inwestycji brown-field, inwestor zagraniczny początkowo nabywa istniejącą firmę, ale następnie przekształca ją w prawie zupełnie nową jednostkę poprzez przebudowę lub rozbudowę zakładu, wymianę urządzeń, technologii, zasobów ludzkich i asortymentu produktów. Autorzy ci uważają, że inwestycje typu brown-field są szczególnie popularne przy przejęciach przedsiębiorstw państwowych przez firmy zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej i ściśle łączą tę formę inwestycji z transformacją ekonomiczną krajów post-komunistycznych.

Charakterystyka badania empirycznego

Badanie empiryczne, dotyczące strategii firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych, zostało przeprowadzone w pierwszej połowie 2004 roku wśród polskich przedsiębiorstw z branży spożywczej, budowlanej oraz motoryzacyjnej. Badane firmy w większości mają swoje siedziby w województwach: wielkopolskim, zachodniopomorskim oraz pomorskim. Głównym kryterium doboru jednostek do próby było pochodzenie kapitału, które miało znaczący wpływ na realizację zamierzonego celu, a także wyrażenie zgody na chęć uczestnictwa w badaniu (z tego wynika także metoda doboru próby).

Przy doborze przedsiębiorstw w badaniu wykorzystano najbardziej typowy przypadek nielosowego doboru próby – dobór celowy, który polegał na dość formalnym i subiektywnym wyborze jednostek do próby, w nadziei uzyskania najszerszych i najpełniejszych informacji. Z zastosowanej metody doboru próby wynikają konsekwencje związane z interpretacją uzyskanych rezultatów. Wielkość (77 firm) oraz metoda doboru próby świadczą o jej małej reprezentatywności. Wyniki badania nie mogą być zatem uogólniane dla całej populacji, lecz charakteryzują one jedynie sytuację w badanej grupie przedsiębiorstw. Największą grupę stanowiły firmy należące do branży budowlanej (40,26%), następnie spożywczej (31,17%) i motoryzacyjnej (28,57%). Pod względem wielkości zatrudnienia większość próby należy do grupy małych i średnich przedsiębiorstw.

Największy odsetek (85,71%) w badanej próbie stanowią przedsiębiorstwa prywatne bez udziału kapitału publicznego. W grupie przedsiębiorstw z branży spożywczej nie znalazła się żadna firma ze stuprocentowym udziałem kapitału publicznego w strukturze właścicielskiej, a trzy firmy wskazały na znacznie mniejszy jego odsetek. W branżach budowlanej oraz motoryzacyjnej w sześciu badanych jednostkach (po trzy w każdej branży) wskazano stuprocentowy udział kapitału publicznego.

Badana grupa przedsiębiorstw to przede wszystkim przedsiębiorstwa polskie, ze stuprocentowym udziałem kapitału polskiego w strukturze własnościowej. Polskie firmy stanowią 92,2% całej grupy. Nie jest to jednak w żadnym wypadku odzwierciedlenie sytuacji panującej na rynku polskim. Głównym celem projektu było bowiem zbadanie zachowań polskich firm wobec ekspansji inwestorów zagranicznych, stąd do próby zostały dobrane w większości przedsiębiorstwa polskiego pochodzenia. Znalazło się w niej także pięć firm z większościowym udziałem kapitału zagranicznego istniejących w statystykach jeszcze niedawno jako firmy polskie. Jednak w niedalekiej przeszłości przedsiębiorstwa te znalazły inwestorów zagranicznych, którzy wnieśli w strukturę własnościową obcy kapitał. Obecnie funkcjonują one na rynku już jako firmy zagraniczne.

Ze względu na to, iż jednostki próby to przedsiębiorstwa reprezentowane przez przedstawicieli wyższego kierownictwa (podmioty badania), w badaniu zastoso-

wano metodę pogłębionego wywiadu indywidualnego, przy wykorzystaniu kwestionariusza stanowiącego podstawowe narzędzie badawcze podczas rozmowy.

Motywy i formy ZIB – perspektywa firm kraju goszczącego – przypadek polski

W ramach prezentowanych badań postawiono respondentom pytania dotyczącego motywów i form ekspansji firm zagranicznych na rynek polski. Sprawą oczywistą jest, że opinii badanych firm nie sposób przypisywać wszystkim polskim firmom, odczuwającym presję zagranicznych rywali. Jednakże wypowiedzi menedżerów reprezentujących badane przedsiębiorstwa, sygnalizują, jak te kwestie są/mogą być postrzegane przez lokalnych graczy rynkowych.

Tabela 1. Motywy ekspansji zagranicznych inwestorów wchodzących do branży

Motywy ekspansji zagranicznych inwestorów wchodzących do branży	Spożywcze		Budowlane		Motoryzacyjne		Ogół badanych	
	LW	%	LW	%	LW	%	LW	%
Pozyskanie zasobów po niższym koszcie	13	54,17	11	35,48	13	59,09	37	48,05
Zdobywanie rynków	18	75	22	70,97	13	59,09	53	68,83
Poprawa efektywności (racjonalizacja procesów produkcji, dystrybucji i marketingu wynikająca z korzyści skali i zasięgu)	4	16,67	2	6,45	2	9,09	8	10,39
Pozyskanie zasobów strategicznych (dążenie do utrzymania lub powiększenia swojej międzynarodowej przewagi konkurencyjnej)	9	37,5	11	35,48	9	40,91	29	37,66
Brak danych	0	0	2	6,45	0	0	2	2,6

Tabela 2. Okres realnego konkurowania z zagranicznymi firmami

Okres realnego konkurowania z zagranicznymi firmami	Spożywcze		Budowlane		Motoryzacyjne		Ogół badanych	
	LW	%	LW	%	LW	%	LW	%
Od roku	3	12,5	0	0	0	0	3	3,9
Od 2 do 5 lat	11	45,83	18	58,06	10	45,45	39	50,65
Od 6 do 10 lat	8	33,33	10	32,26	9	40,91	27	35,06
Dłużej niż 10 lat	2	8,33	0	0	3	13,64	5	6,49
Brak danych	0	0	3	9,68	0	0	3	3,9

Kluczowym motywem wejść zagranicznych inwestorów na polski rynek niezależnie od branżowego zorientowania ekspansji jest chęć zdobywania nowych rynków (por. Tabela 1). W przypadku branży motoryzacyjnej za równie ważne uznano dążenie do pozyskiwania zasobów po niższym koszcie. Badane firmy niezależnie

od branży, w której funkcjonują, stwierdziły, że okres realnego konkurowania z firmami zagranicznymi wynosi od 2 do 5 lat. (por. Tabela 2).

Liczba firm zagranicznych obecnych w badanych branżach, z którymi bezpośrednio konkurują badane przedsiębiorstwa wynosi od 2 do 5 (por. Tabela 3). Można sądzić, że menedżerowie podawali liczbę zagranicznych konkurentów działających w tej samej grupie strategicznej.

Tabela 3. Liczba firm zagranicznych-bezpośrednich konkurentów badanych przedsiębiorstw na rynku polskim

Liczba firm zagranicznych obecnych na polskim rynku w branży	Spożywcze		Budowlane		Motoryzacyjne		Ogół badanych	
	LW	%	LW	%	LW	%	LW	%
1 firma	2	8,33	1	3,23	2	9,09	5	6,49
od 2 do 5 firm	11	45,83	14	45,16	12	54,55	37	48,05
od 6 do 10 firm	7	29,17	5	16,13	3	13,64	15	19,48
powyżej 10 firm	4	16,67	6	19,35	4	18,18	14	18,18
Brak danych	0	0	5	16,13	1	4,55	6	7,79

Tabela 4. Dominująca forma internacjonalizacji inwestorów zagranicznych na polskim rynku

Forma internacjonalizacji	Spożywcze		Budowlane		Motoryzacyjne		Ogół badanych	
	LW	%	LW	%	LW	%	LW	%
Eksport	10	41,67	13	41,94	15	68,18	38	49,35
Kooperacja niekapitałowa (alianse strategiczne i in.)	1	4,17	5	16,13	2	9,09	8	10,39
Wspólne przedsięwzięcia (joint ventures)	10	41,67	11	35,48	3	13,64	24	31,17
Inwestycje bezpośrednie typu green-field (filie, oddziały)	17	70,83	16	51,61	10	45,45	43	55,84
Przejęcia (aquisitions)	18	75	15	48,39	7	31,82	40	51,95
Brak danych	0	0	2	6,45	0	0	2	2,6

Dominującą formą obecności firm zagranicznych na rynku polskim są zdaniem menedżerów badanych firm filie, oddziały, a więc inwestycje bezpośrednie typu green-field, na miejscu drugim wymienia się przejęcia, a na trzecim eksport (por. Tabela 4). Identyczny ranking form ekspansji zagranicznych konkurentów na rynku polskim występuje w branży budowlanej. W branży spożywczej pierwsza pozycja przypadła przejęciom, druga zagranicznym inwestycjom bezpośrednim typu green-field, a trzecia eksportowi i wspólnym przedsięwzięciom. W branży motoryzacyjnej dominuje eksportowa forma obecności firm zagranicznych, dalej występują filie i oddziały i wreszcie przejęcia. Przeważającą formą biernej internacjonalizacji badanych branż są inwestycje bezpośrednie.

Podsumowanie

Dyskusja literatury z zakresu zagranicznych inwestycji bezpośrednich przeprowadzona w pierwszej części opracowania wskazuje na bogactwo dorobku nauki i na niesłabnące zainteresowanie tym obszarem badań. Zdiagnozowano jednak występowanie obszarów, którym poświęcono relatywnie mniej prac. Pierwszym takim obszarem jest analiza zachowań przedsiębiorstw nie będących dużymi korporacjami międzynarodowymi, wywodzącymi się z krajów rozwiniętych. Drugim obszarem jest problem wyboru między poszczególnymi formami BIZ. Próba uporządkowania literatury oraz badania przeprowadzone wśród polskich przedsiębiorstw, przedstawione w części empirycznej opracowania są przyczynkiem mającym na celu zainspirowanie dalszych badań we wskazanych mniej rozpoznanych obszarach studiów nad BIZ.

LITERATURA

1. Barkema H.G., Vermeulen F. [1998], International Expansion through Start-up or Acquisition: A Learning Perspective, „*Academy of Management Journal*”, Vol. 41(1), ss. 7-26.
2. Behrman J.N. [1972], The Role of International Companies in Latin America: Autos and Petrochemicals, Lexington, MA: Lexington Books.
3. Bell J.H.J., Barkema H.G., Verbeke A. [1997], An Eclectic Model of the Choice between WOSs and JVs as Modes of Foreign Entry, in: Beamish S.W., Killing J.S. (red.) „*Cooperative Strategies: European Perspective*”, San Francisco, New Lexington Press.
4. Boddewyn J.J. [1985], Theories of Foreign Direct Investment and Divestment: A Classificatory Note, „*Management International Review*”, Vol. 25(1), ss. 57-65.
5. Brouthers E., Werner S., Wilkinson T.J. [1996], The Aggregate Impact of Firms' FDI Strategies on the Trade Balances of Host Countries, „*Journal of International Business Studies*”, Vol. 27(2), ss. 359-374.
6. Buckley S. J. [1993], Contemporary Theories of International Direct Investment, „*Revue Economic*”, Vol. 44(4), ss. 725-736.
7. Buckley S.J., Casson M.C. [1998], Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internalization Approach, „*Journal of International Business Studies*”, Vol. 29(3), ss. 539-562.
8. Bruning E.R., Turtle H.J., Buhr K. [1997], Characterizing Mode of Entry for Canadian Foreign Direct Investment into the United States: 1980-1989, „*International Journal of Commerce & Management*”, Vol. 7(3/4), ss. 56-80.
9. Cantwell J. [1995], The Relationship between International Trade and International Production, w: Surveys in International Trade, red. Greenway D., Winters L.A., Basil Blackwell Ltd., Oxford-Cambridge.
10. Caves R.E., Mehra, S. [1986], Entry of Foreign Multinationals into US Manufacturing Industries, w M. Porter (Ed.) *Competition in Global Industries*, Boston, MA: Harvard Business School Press.
11. Chung W. [2001], Mode, Size, and Location of Foreign Direct Investments and Industry Price Mark-Ups, „*Journal of Economic Behavior and Organization*”, Vol. 45(2), ss. 187-213.
12. Dunning J.H. [1980], Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests, „*Journal of International Business Studies*”, Vol. 11(1), ss. 9-31.
13. Dunning J.H. [1981], *International Production and the Multinational Enterprise*, London: Allen, Unwin.
14. Dunning J.H. [1988], The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions, „*Journal of International Business Studies*”, Vol. 19(1), ss. 1-31.
15. Dunning J. H. [1993], *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Harlow, Essex: Addison-Wesley Publication Company.
16. Dunning J.H. [1998], Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? „*Journal of International Business Studies*”, Vol. 29(1), ss. 45-66.

17. Geringer J. [1991], Strategic Determinants of Partner Selection Criteria In International Joint Ventures, „*Journal of International Business Studies*”, First Quarter, ss. 41-62.
18. Görg H. [2000], Analysing Foreign Market Entry – The Choice between Greenfield Investment and Acquisitions, „*Journal of Economic Studies*”, Vol. 27(3), ss. 165-181.
19. Guisinger S. [2001], From OLI to OLMA: Incorporating higher levels of Environmental and Structural Complexity into the Eclectic Paradigm, „*International Journal of the Economics of Business*”, Vol. 8, nr 2, ss. 257 – 272.
20. Harrigan K.R. [1984], Joint Ventures and Global Strategies, „*Columbia Journal of World Business*”, Summer, ss. 7-16.
21. Hennart J.-F. [2001], Theories of the Multinational Enterprise, w A. Rugman, T. Brewer (Eds), Oxford Handbook of International Business, Oxford: Oxford University Press, Chapter 5.
22. Hill Ch., Hwang S., Kim [1990], An Eclectic Theory of the Choice of International Entry Mode, „*Strategic Management Journal*”, Vol.11, nr 2.
23. Jermakowicz W.W., Bellas C.J. [1997], Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: 1988-1993, „*International Journal of Commerce & Management*”, Vol. 7(2), ss. 33-55.
24. Lundan S., Hagedoorn J. [2001], Alliances, Acquisitions and Multinational Advantage, „*International Journal of Economics of Business*”, Vol. 8, nr 2, ss.229-242.
25. Luo Y. [2002], Capability Exploitation and Building in a Foreign Market: Implications for Multinational Enterprises, „*Organization Science*” Vol. 13, nr 1, ss.48-63.
26. Kogut B., Singh H. [1988], The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode, „*Journal of International Business Studies*”, Vol. 19(3), ss. 411-432.
27. Meyer K., Estrin S. [2001], Brownfield Entry into Emerging Markets, „*Journal of International Business Studies*”, Vol. 32(3), ss. 575-584.
28. Meyer K., Estrin S. [1998], Entry Mode Choice in Emerging Markets: Greenfield, Acquisition, and Brownfield. Working Paper Nr 18, Copenhagen: Centre for East European Studies, Copenhagen Business School.
29. Moon H. CH. [1997], The Choice of Entry Modes and Theories of Foreign Direct Investment, „*Journal of Global Marketing*” Vol. 11, nr 2, ss. 43-46.
30. Moran T. (1998). *Foreign Direct Investment and Development: The New Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*, Institute for International Economics, Washington, D.C.
31. Mukherjee A., Sengupta S. [2001], Joint Ventures versus Fully Owned Subsidiaries: Multinational Strategies in Liberalizing Economies, „*Review of International Economics*”, Vol. 9(1), ss. 163-180.
32. Phongpaichit S., [1990], *The New Wave of Japanese Investment in Asia*. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
33. Pierścionek Z. [2003], *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa.
34. Pucik V. [2001], Managing Global Partnerships, in: *Accelerating International Growth*, ed. S. Rosenzweig, X. Gilbert, T.Malnicht, V. Pucik, John Wiley & Sons, Ltd, Chichester.
35. Root F. [1994], *Entry Strategies for International Markets*. New York: Macmillan.
36. Root, F. [1977], *Entry Strategies for Foreign Markets: From Domestic to International Business*. New York: AMACOM.
37. Rugman A. [1998], Forty Years of Dunning and the Theory of Multinational Enterprise, paper presented at the Academy of International Business Annual Meetings in Vienna.
38. Shi Yi-Zheng, Ho Po-Yuk, Siu Wai-Sum [2001], Market Entry Mode Selection: The Experience of Small Hong Kong Firms in China, „*Asia Pacific Review*”, Vol. 8, nr 1.
39. Zejan M.C. [1990], New Venture or Acquisitions: The Choice of Swedish Multinational Enterprises, „*The Journal of Industrial Economics*”, March, ss. 349-355.

SUMMARY

The paper presents the existing concepts in the literature concerning the motives and forms of foreign direct investment in a synthetic way. The theoretical discussion is exemplified with the results of empirical research conducted in 2004 among 77 Polish companies. The authors discuss the way Polish-local companies perceive the motives and forms of expansion of foreign firms entering into the Polish market.