

Agnieszka Kłysik-Uryszek
Uniwersytet Łódzki

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przedsiębiorstw działających w Polsce – wstępne wyniki badań

W ostatnich latach na coraz szerszą skalę można w Polsce obserwować ekspansję przedsiębiorstw w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Ten relatywnie nowy trend świadczy o rozwoju polskiej gospodarki i zmianie jej pozycji konkurencyjnej i inwestycyjnej (w kontekście IDP) w skali międzynarodowej. Celem artykułu jest określenie skali bezpośrednich inwestycji zagranicznych podejmowanych przez przedsiębiorstwa działające w Polsce, ich struktury, kierunków, a także motywacji inwestorów. Badanie wykonano na podstawie danych statystycznych GUS. Zakres czasowy analizy – rok 2009 – podyktowany był dostępnością danych. Są to najnowsze dane dostępne w momencie przygotowywania artykułu. Wstępne wyniki badań wskazują, że polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne kierowane są przede wszystkim do krajów ościennych, ale także wybranych gospodarek rozwiniętych UE, przede wszystkim w celu zdobycia lokalnych rynków. Jednak wychodzące z Polski BIZ są w znacznej mierze inwestycjami podejmowanymi przez działające w Polsce międzynarodowe grupy kapitałowe, a nie przez przedsiębiorstwa z kapitałem polskim.

Foreign direct investments of entities operating in Poland – preliminary results

In recent years, a growing trend of expansion in the form of foreign direct investment (FDI) of companies operating in Poland can be observed. This relatively new tendency indicates a development of the Polish economy and the change of its competitive and investment (in terms of IDP) position on an international scale. The aim of this article is to describe the scale, structure and directions of FDI undertaken by Polish companies, as well as the motivations of investors. The study is based on statistical data provided by the Central Statistics Office (GUS). The time span of an analysis – year 2009 – was determined by data availability. These are the latest data available at the time of writing. Poland is no longer just a recipient of international capital, but it is also becoming an exporter. Investments are directed primarily to neighboring countries, primarily in order to gain the local market. However, the analysis shows that in primary outward FDI is undertaken by companies belonging to international capital groups operating in Poland and not companies with the Polish capital.

Keywords: outward and inward FDI, Poland

Wprowadzenie

W ostatnich latach na coraz szerszą skalę obserwować można ekspansję polskich przedsiębiorstw w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Ten relatywnie nowy kierunek świadczy o rozwoju polskiej gospodarki i zmianie jej pozycji konkurencyjnej i inwestycyjnej w skali międzynarodowej.

Celem artykułu jest określenie źródeł międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw działających w Polsce w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, skali podejmowanych BIZ, ich struktury, kierunków, a także motywacji inwestorów.

Artykuł podzielono na trzy części. W pierwszej podjęto próbę określenia mechanizmów stymulujących podejmowanie BIZ przez przedsiębiorstwa w świetle zachodzących w gospodarce zmian mikro- i makroekonomicznych. W części drugiej i trzeciej zaprezentowano podstawowe informacje o strukturze spółek podejmujących BIZ oraz ich jednostkach zagranicznych.

Część empiryczna artykułu została przygotowana na podstawie statystyk GUS. Źródło to wybrano ze względu na możliwość przedstawienia problematyki BIZ w ujęciu wojewódzkim i branżowym. Dodatkowo, możliwe było porównanie danych o BIZ napływających i wypływających z Polski w celu określenia zależności skali BIZ podejmowanych przez polskie przedsiębiorstwa (tj. spółki-rezydentów polskich) od napływu BIZ do Polski. Badanie oparto na danych z 2009 r. Są to najnowsze informacje dostępne w momencie przygotowywania artykułu.

Należy jednak pamiętać, że dane GUS mają cały szereg niedoskonałości. Po pierwsze, zakres publikowanych informacji jest bardzo ograniczony. Raporty o działalności podmiotów posiadających udziały w jednostkach zagranicznych dostępne są dopiero od 2008 r. i zawierają relatywnie niewiele informacji. Po drugie, publikowane dane są niedoszacowane. GUS dysponuje informacjami tylko o tych przedsiębiorstwach, które wywiązały się z obowiązku sprawozdawczego (formularz KZZ). Nie ma możliwości uzyskania, choćby przybliżonych, szacunkowych informacji o pozostałych podmiotach.

1. Źródła międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw krajowych

Zwiększenie aktywności w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) podmiotów zarejestrowanych w Polsce można przypisać w różnym stopniu wielu mechanizmom o charakterze makro- i mikroekonomicznym. Do najważniejszych należy zaliczyć:

- 1) rozwój gospodarczy i wynikające z niego zmiany struktury przewag komparatywnych modelowo opisane w koncepcji IDP J.H Dunninga oraz T. Ozawy – perspektywa makroekonomiczna;

- 2) rozwój przedsiębiorstw krajowych oraz systematyczna poprawa atutów własnościowych i konkurencyjnych spowodowana wzmożoną konkurencją ze strony pojawiających się w danej gospodarce inwestorów zagranicznych – perspektywa mikroekonomiczna;
- 3) wzmożoną aktywność korporacji transnarodowych, które lokują się w danej gospodarce, a następnie za pośrednictwem filii-rezydentów dokonują kolejnych inwestycji.

Proces rozwoju i wzrostu gospodarczego, szczególnie w warunkach globalizacji, przyczynia się do zmiany pozycji konkurencyjnej poszczególnych państw na arenie międzynarodowej, co za tym idzie także ich pozycji inwestycyjnej. Na gruncie koncepcji teoretycznych proces ten został opisany przez J.H. Dunninga (model *Investment Development Path* – IDP), a także T. Ozawę.

W myśl rozważań J.H. Dunninga [Dunning, 1986; Dunning, Narula, 1996] wraz z rozwojem następuje zmiana przewag komparatywnych i gospodarki przyciągają coraz bardziej kapitałochłonne i zaawansowane technologicznie inwestycje bezpośrednie, a od pewnego poziomu także same stają się w coraz większym stopniu dawcami kapitału w formie BIZ. Jako miara fazy rozwoju gospodarki, obok PKB, użyty został syntetyczny wskaźnik NOI (*net outward investment*) będący różnicą między skumulowaną wartością wypływających i napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych do danego kraju. Zdaniem Dunninga w kolejnych fazach rozwoju gospodarczego zmienia się pozycja inwestycyjna gospodarki, a co za tym idzie, wartości wskaźnika NOI (zob. tabela 1).

Zgodnie z modelem IDP, gospodarka staje się eksporterem kapitału w formie BIZ w końcu drugiej fazy, natomiast najbardziej dynamiczna ekspansja ma miejsce w fazie trzeciej i czwartej. Warto podkreślić, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne kierowane są przede wszystkim do gospodarek znajdujących się w niższych fazach rozwoju, przede wszystkim w celu zdobycia rynku [Gorynia, Nowak, Wolniak, 2009].

Podobne rozważania prowadził T. Ozawa [Ozawa, 1992]. Wyróżnił on cztery fazy rozwoju gospodarczego, opierając się na typach posiadanych przez kraj przewag komparatywnych [Wysokińska, 2008]:

- 1) rozwój stymulowany prostymi czynnikami produkcji (produkcja pracochłonna i oparta na zasobach surowcowych – *factor-driven stage*) – inwestorzy zagraniczni poszukują głównie taniej siły roboczej i zasobów surowcowych, eksport BIZ praktycznie nie występuje;
- 2) rozwój stymulowany inwestycjami (*investment-driven stage*) – inwestorzy poszukują zasobów wykwalifikowanej siły roboczej, a ich działalność zwiększa efektywność struktur produkcyjnych gospodarki; wpływ BIZ następuje w ograniczonym zakresie;
- 3) rozwój stymulowany innowacjami (*innovation-driven stage*) – inwestorzy poszukują zasobów strategicznych (np. najnowszych technologii), zaplecza ba-

dawczego, kapitału ludzkiego, BIZ lokują się w branżach innowacyjnych, wysokiej techniki; przedsiębiorstwa krajowe dysponują wystarczającymi przewagami własnościowymi, aby podejmować skutecznie inwestycje zagraniczne;

- 4) rozwój stymulowany technologiami informacyjnymi (*information technology-driven stage*) / faza dobrobytu (*wealth-driven stage*) – inwestycje dokonywane są w poszukiwaniu aliansów strategicznych; gospodarka staje się aktywnym eksporterem BIZ.

Tabela 1. Koncepcja Investment Development Path (IDP) J.H. Dunninga – ujęcie modelowe

Faza rozwoju	Wypływ BIZ	Napływ BIZ	NOI
Faza 1	Praktycznie nie występuje	Powolny wzrost napływu BIZ nastawionych na wykorzystanie aktywów naturalnych kraju	Wartość wskaźnika ujemna , powolny spadek jego wartości
Faza 2	Występuje początkowo w ograniczonym zakresie, systematycznie, ale bardzo powoli wzrasta	Szybki wzrost napływu BIZ nastawionych na zdobycie rynku i wykorzystanie tanich zasobów (głównie pracy)	Wartość wskaźnika ujemna , początkowo szybki spadek jego wartości, pod koniec fazy tempo spadku zmniejsza się
Faza 3	Znaczny wzrost tempa wypływu BIZ	Spowolnienie tempa napływu BIZ. Nowe inwestycje nastawione na poszukiwanie efektywności	Wartość wskaźnika nadal ujemna , ale następuje systematyczny jej wzrost
Faza 4	Szybki wzrost tempa (i wartości) wypływu BIZ	Spowolnienie napływu BIZ. Nowe inwestycje nastawione na poszukiwanie aktywów strategicznych	Wartość wskaźnika dodatnia
Faza 5	Dalszy wzrost wartości wypływu BIZ	Dalszy wzrost wartości napływu BIZ	Wartość wskaźnika oscyluje około zera

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Gorynia, Nowak, Wolniak, 2009].

Początkowo kraje nisko rozwinięte przyciągają BIZ wykorzystujące lokalne zasoby surowcowe i tanią siłę roboczą, jednak same nie podejmują inwestycji za granicą. Wraz procesem industrializacji i przesuwania się przewag komparatywnych z gałęzi pracochłonnych do kapitałochłonnych, zmieniają się motywy lokowania BIZ. W krajach najwyżej rozwiniętych inwestorzy poszukują zasobów strategicznych, takich jak dostęp do najnowszych technologii, zaplecza badawczego, kapitału ludzkiego. Jednocześnie zakumulowane w gospodarce aktywa stają się podstawą skutecznej ekspansji międzynarodowej przedsiębiorstw krajowych.

Prowadzone na podstawie powyższych modeli badania empiryczne [Gorynia, Nowak, Wolniak, 2007; Wysokińska, 2008] potwierdzają, że gospodarka Polski znajduje się odpowiednio na końcu fazy 2 lub w początkach fazy 3 – w zależności od analizowanej branży i użytych mierników. Coraz większa aktywność międzynarodowa przedsiębiorstw krajowych wydaje się więc naturalną konsekwencją zmieniającej się struktury posiadanych przez gospodarkę aktywów i przewag komparatywnych. Nasycanie rynku krajowego i wzrost kosztów wytwarzania sprawia, że przedsiębiorcy krajowi poszukują brakujących atutów lokalizacyjnych na rynkach zagranicznych.

Warto zwrócić także uwagę na bardziej mikroekonomiczny mechanizm pobudzania działalności globalnej (internacjonalizacji) przedsiębiorstw krajowych. Na skutek wejścia na rynek krajowy przedsiębiorstw zagranicznych są one wystawione na silną konkurencję i muszą dostosować swoje działania do nowych, zaostrzonych warunków. Najslabsze z nich wypadną z rynku, jednak, te które dysponują odpowiednimi atutami mogą podjąć skuteczną walkę o przetrwanie w ramach wybranej opcji strategicznej: konfrontacji lub kooperacji z inwestorami zagranicznymi [Gorynia, Wolniak, 2000; Gorynia (red.), 2005; Gołębiowski, 2005; Kłysik-Uryszek, 2010].

W przypadku, gdy spółka posiada wyłącznie przewagi wynikające ze znajomości lokalnego rynku, dostawców i konsumentów, najkorzystniejszą strategią może okazać się współpraca z inwestorem poszukującym takich właśnie atutów. Jeśli jednak firma posiada wystarczające zdolności produkcyjne i organizacyjne na wszystkich etapach tworzenia wartości, wówczas może podjąć skuteczną walkę konkurencyjną z inwestorem zagranicznym i to nie tylko na rynku krajowym, ale także zagranicznym. Z uwagi na fakt, że po wejściu nowego konkurenta na rynek lokalny przedsiębiorstwo zawsze utraci jego część, poszukiwanie nowych możliwości wzrostu jest naturalne. Zatem wejście inwestora zagranicznego mobilizuje najsilniejsze lokalne firmy do internacjonalizacji i przyczynia się do poprawy pozycji konkurencyjnej gospodarki, także w wymiarze globalnym.

Nie można także wykluczyć sytuacji, że wzrost zaangażowania danej gospodarki w inwestycje bezpośrednie za granicą będzie wynikał bezpośrednio z działalności ulokowanych w niej filii korporacji międzynarodowych. Filie te mają bowiem status rezydentów kraju goszczącego, zatem ich inwestycje będą w sprawozdawczości ujmowane jako BIZ wypływające z danej gospodarki. Jest to o tyle mylące, że inwestycje te nie wynikają z atutów konkurencyjnych wypracowanych w danym kraju tylko z przewag własnościowych całej korporacji. Mogą być więc niezależne od poziomu rozwoju gospodarczego. Zjawisko ekspansji międzynarodowej korporacji za pośrednictwem spółek-córek zlokalizowanych w różnych krajach jest dość powszechne. Dla przykładu, w Austrii znaczna część wychodzących BIZ to właśnie inwestycje międzynarodowych grup kapitałowych, a nie przedsiębiorstw z kapitałem krajowym [Gorynia, Nowak, Wolniak, 2007].

2. Struktura podmiotów krajowych podejmujących bezpośrednio inwestycje zagraniczne

W 2009 r. 1313 przedsiębiorstw działających w Polsce posiadało powiązane kapitałowo jednostki za granicą. Jest to przyrost o 18,7% w stosunku do roku poprzedniego. Około 35% stanowiły spółki przetwórstwa przemysłowego, 25% podmioty zajmujące się handlem i naprawą pojazdów samochodowych. Relatywnie liczną grupę stanowiły także spółki budowlane oraz prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną (zob. tab. 2).

Tabela 2. Podmioty krajowe posiadające udziały w jednostkach za granicą w 2009 r.

Wyszczególnienie	Liczba podmiotów krajowych posiadających udziały w jednostkach za granicą	Odsetek podmiotów należących do międzynarodowych grup kapitałowych (%)
OGÓŁEM	1 313	58
Przetwórstwo przemysłowe	456	60
Budownictwo	180	38
Handel, naprawa pojazdów samochodowych	316	57
Transport i gospodarka magazynowa	44	55
Informacja i komunikacja	54	70
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	52	79
Obsługa rynku nieruchomości	23	65
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	101	74
Administrowanie i działalność wspierająca	33	55
Pozostałe	54	55

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą w 2009 r.*, GUS, 2011.

W myśl paradygmatu OLI J.H. Dunninga [Dunning, 1988], bezpośrednio inwestycje zagraniczne są podejmowane przez spółki posiadające wyjątkowe aktywa własnościowe, które pozwalają im na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Atuty takie posiadają przede wszystkim grupy kapitałowe. Stąd nie dziwi fakt, że blisko dwie trzecie spółek podejmujących BIZ za granicą należy do grup kapitałowych. Jednak warto zwrócić uwagę, że aż 90% z nich (tj. 58% całej badanej

zbiorowości podmiotów) należy do międzynarodowych grup kapitałowych, co oznacza, że inwestorami są de facto spółki z udziałem kapitału zagranicznego (tj. BIZ). Przedsiębiorstwa te, ze względu na miejsce rejestracji, w statystykach dotyczących wpływających BIZ są traktowane jak polskie, choć ich zagraniczna ekspansja nie wynika bezpośrednio z przewag własnościowych zakumulowanych w danym podmiocie, ale ze strategii ekspansji całej korporacji.

Wśród najliczniejszych grup inwestorów (którzy wyszczególnieni zostali w tabeli 2) największy udział międzynarodowych grup kapitałowych zanotowano w usługach: w działalności finansowej i ubezpieczeniowej, działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej oraz informacji i komunikacji. Warto także dodać, że wszystkie spółki zajmujące się wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz wodę i parę wodną (tj. 9 podmiotów) oraz opieką zdrowotną i pomocą społeczną (tj. 3 podmioty), które podjęły BIZ należały do międzynarodowych grup kapitałowych. Można zatem przypuszczać, że w tych branżach podmioty polskie (tj. bez udziału kapitału zagranicznego) nie wypracowały jeszcze wystarczających przewag własnościowych, aby rozpocząć skuteczną ekspansję na rynki zagraniczne. Nieco inaczej sytuacja ta przedstawia się w rolnictwie, zakwaterowaniu i gastronomii, a także budownictwie i edukacji, gdzie odsetek inwestorów należących do międzynarodowych grup kapitałowych był najniższy, odpowiednio ok. 30% w dwóch pierwszych przypadkach i ok. 40% w kolejnych. Generalnie można jednak stwierdzić, że zwiększenie skali wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Polski jest wynikiem przede wszystkim decyzji strategicznych korporacji międzynarodowych działających w Polsce, a nie istotnej poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw z kapitałem polskim.

W tym świetle warto sprawdzić na ile geograficzne rozmieszczenie spółek dokonujących BIZ za granicą odpowiada rozlokowaniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. Spodziewać się bowiem można, że największą aktywność w zakresie podejmowania BIZ za granicą będą wykazywały podmioty z województw o dużej koncentracji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przypuszczenia te potwierdzają, co do zasady, dane przedstawione w tabeli 3.

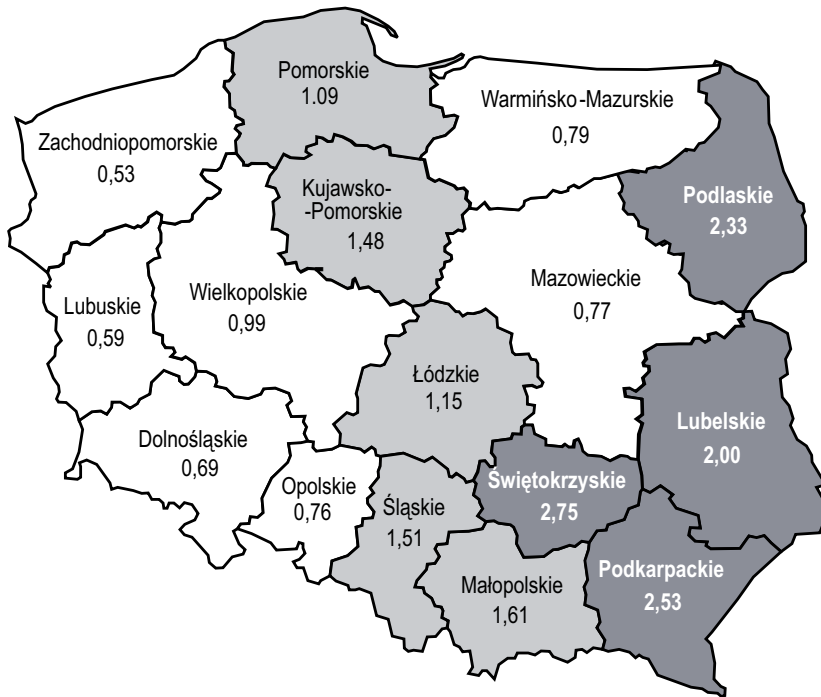
Porównanie list rankingowych napływu i wypływu BIZ według województw wskazuje, iż rzeczywiście województwa, do których napłynęło więcej bezpośrednich inwestycji zagranicznych są również bardziej aktywne w zakresie eksportu kapitału. Jednak geograficzny rozkład spółek inwestujących za granicą jest bardziej „spłaszczony” – różnice w udziale poszczególnych województw nie są aż tak duże jak w przypadku napływu BIZ. Stąd, wartości wskaźnika liczonego jako: udział województwa w wypływie BIZ/udział województwa w napływie BIZ przyjmuje wartości poniżej 1 dla województw najbardziej „zasobnych” w kapitał zagraniczny, a wartości znacznie powyżej 1 dla województw o niższej atrakcyjności, które przyciągnęły mniej inwestorów zagranicznych (zob. rys. 1).

Tabela 3. Struktura geograficzna rozmieszczenia spółek z udziałem kapitału zagranicznego i spółek podejmujących bezpośrednio inwestycje za granicą w 2009 r.

Napływ BIZ			Województwa	Wypływ BIZ		
udział (w %)	liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego	ranking		ranking	liczba podmiotów, które podjęły BIZ	udział (w %)
100,0	22 176	–	OGÓŁEM	–	1 313	100,0
36,7	8 135	1	Mazowieckie	1	371	28,3
10,0	2 210	2	Dolnośląskie	5	90	6,9
9,0	2 002	3	Śląskie	2	179	13,6
8,8	1 962	4	Wielkopolskie	4	114	8,7
6,2	1 381	5	Małopolskie	3	131	10,0
5,7	1 270	6	Pomorskie	6	81	6,2
5,7	1 264	7	Zachodnio-pomorskie	10	39	3,0
4,1	915	8	Łódzkie	7	62	4,7
3,4	765	9	Lubuskie	13	26	2,0
2,5	555	10	Kujawsko-pomorskie	9	49	3,7
2,1	461	11	Opolskie	14	21	1,6
1,5	326	12	Podkarpackie	8	50	3,8
1,4	318	13	Lubelskie	11	37	2,8
1,4	309	14	Warmińsko-mazurskie	16	15	1,1
0,8	177	15	Świętokrzyskie	12	29	2,2
0,6	126	16	Podlaskie	15	19	1,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Na podstawie dostępnych informacji trudno jednoznacznie uzasadnić, dlaczego relatywnie bardziej aktywne, w zakresie podejmowania BIZ, były podmioty z województw wschodniej Polski. Nie wiadomo bowiem, jaki udział w tym miały inwestycje działających w Polsce korporacji międzynarodowych, a jaki podmiotów polskich. Konieczne byłoby zatem przeprowadzenie pogłębionych badań w tym zakresie. Warto jednak pamiętać, że skala zjawiska jest jeszcze niewielka i stąd mogą wynikać różne zakłócenia tendencji.



Rys. 1. Względny udział danego województwa w wypływie BIZ do jego udziału w napływie BIZ w 2009 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

3. Struktura jednostek zagranicznych podmiotów krajowych podejmujących bezpośrednio inwestycje zagraniczne

W 2009 r. zagraniczne jednostki przedsiębiorstw podejmujących BIZ, których łącznie było 2747, zlokalizowane były przede wszystkim w krajach ościennych: Niemcy (13,5%), Ukraina (12,7%), Czechy (8,3%) oraz Rosja (7,6%). Do tych krajów trafiały podmioty zależne spółek ze wszystkich województw w Polsce, zatem można to uznać za stabilny kierunek. Po około 4% podmiotów powiązanych ulokowano w Rumunii, na Słowacji, Węgrzech i Litwie. Łącznie w krajach Unii Europejskiej ulokowane zostało ok. 60% wszystkich jednostek zagranicznych podmiotów podejmujących BIZ. Jest to o tyle interesujące, że zgodnie z koncepcjami fazowego rozwoju gospodarczego, inwestycje bezpośrednie powinny trafiać przede wszystkim na rynki krajów znajdujących się na niższych poziomach rozwoju. Tymczasem znaczna część polskich BIZ ulokowana została w krajach

wyżej rozwiniętych lub znajdujących się na zbliżonym poziomie rozwoju. Budzi to pytanie o typy przewag własnościowych, na podstawie których następowała ekspansja na te rynki. Niestety bez pogłębionych badań ankietowych, tylko na podstawie dostępnych informacji nie jest możliwe znalezienie odpowiedzi.

Okolo 60% z badanych jednostek zagranicznych to podmioty całkowicie zależne od polskiej spółki-matki (100% udziału inwestora w kapitale). Jednostki, w których udział inwestora był większościowy stanowiły ok. 23%, a mniejszościowy – pozostałe 17%. Zauważyć można, że w krajach rozwiniętych Europy Zachodniej (przede wszystkim w Niemczech i Francji) udział form własności gwarantujących pełną kontrolę jest dużo wyższy niż w krajach Europy Wschodniej – Rosji, Ukrainie, Białorusi (zob. tabela 4). Wynika to przede wszystkim z mniejszego ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej. W krajach Europy Wschodniej niestabilność polityczna i trudne warunki prowadzenia działalności (m.in. wysokie upolitycznienie gospodarki, uznaniowość decyzji administracyjnych, korupcja) sprawiają, że polscy inwestorzy częściej wybierają mniej ryzykowne formy BIZ, np. *joint venture*. Jest to dość typowe zachowanie inwestorów zagranicznych na stosunkowo młodych rynkach, w gospodarkach wschodzących i transformujących się, szczególnie gdy celem inwestora jest zdobycie rynku [Kłysik-Uryszek, 2010].

W 2009 r. największą sprzedaż zrealizowały jednostki zagraniczne zlokalizowane w Niemczech (łącznie ponad 21 mld zł), następnie w Czechach (19,7 mld zł) oraz Francji (16,2 mld zł)¹. W Rosji – kolejnej w rankingu – jednostki uzyskały przychody ze sprzedaży wartości 4,6 mld zł, a na Ukrainie – 2,9 mld zł. W granicach ok. 1-2 mld zł kształtowały się przychody podmiotów w Austrii, Holandii, Rumunii, Norwegii, Wielkiej Brytanii na Słowacji, Cyprze i Węgrzech.

Liderem w zakresie handlu zagranicznego okazały się jednostki francuskie. Wartość ich eksportu wyniosła blisko 5 mld zł, co stanowiło ok. 20% ogólnej wartości eksportu wszystkich badanych jednostek zagranicznych. Na drugim miejscu uplasowały się jednostki z Czech – 3,5 mld zł, a na trzecim z Niemiec – 1,3 mld zł.

Analiza informacji o działalności podmiotów zagranicznych pozwala jednak zauważyć, że inwestycje zagraniczne podejmowane były przede wszystkim w celu zdobycia rynków goszczących. Zaledwie ok. 23% produkcji jednostek zagranicznych trafiało na eksport (w przetwórstwie przemysłowym odsetek ten był najwyższy i wyniósł nieco ponad 30%), z czego tylko jedna czwarta kierowana była, w ramach powiązań pionowych, do jednostek z grupy kapitałowej. Działalność usługowych jednostek zagranicznych była przeciętnie w jeszcze większym stopniu skierowana na rynki lokalne. Udział eksportu w przychodach ze sprzeda-

¹ Dzięki tak wysokim przychodom, przeciętne przychody na jednostkę wyniosły ponad 360 mln zł, tj. 9 razy więcej niż średnio w całej grupie jednostek zagranicznych badanych przedsiębiorstw. Jest to o tyle ciekawe, że w poprzednim 2008 r. Francja w ogóle nie została wyszczególniona w grupie znaczących odbiorców polskich BIZ.

ży w tych podmiotach kształtował się na poziomie ok. 10–15%, przy czym sama wartość eksportu stanowiła zaledwie 20% ogólnej wartości eksportu jednostek zagranicznych (podczas gdy ich udział w ogólnej wartości produkcji wyniósł ok. 40%).

Tabela 4. Struktura jednostek zagranicznych według kraju lokalizacji i udziału inwestora w kapitale jednostki w 2009 r.

	Liczba jednostek zagranicznych	Jednostki zagraniczne z:		
		mniejszościowym udziałem inwestora (do 50%)	większościowym udziałem inwestora (50,1–99,9%)	100% udziałem inwestora
OGÓŁEM w tym:	2 747	17%	23%	60%
Niemcy	372	8%	10%	82%
Ukraina	348	20%	36%	44%
Czechy	228	11%	21%	68%
Rosja	210	21%	31%	48%
Rumunia	131	13%	31%	56%
Słowacja	122	17%	24%	59%
Węgry	111	13%	21%	66%
Białoruś	84	21%	56%	23%
Cypr	83	17%	31%	52%
Wielka Brytania	62	16%	23%	61%
USA	59	27%	14%	59%
Holandia	55	14%	13%	73%
Francja	45	26%	16%	58%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą w 2009 r.*, GUS, 2011.

Warto jednak zauważyć, że w przekroju geograficznym występują znaczne rozbieżności w zakresie orientacji rynkowej. Jednostki zlokalizowane w Niemczech, Rosji i na Ukrainie nastawione były prawie wyłącznie na rynki lokalne – eksportowały zaledwie ok. 3-6% swojej produkcji. W Czechach odsetek ten był nieco wyższy – ok. 17%, ale i tak był to wynik poniżej średniej. Z kolei we Francji udział eksportu w sprzedaży wynosił ok. 30%, w Szwecji – 75%, a w Norwegii nawet 90%.

Jednostki zagraniczne generowały deficyt w handlu (więcej importowały niż eksportowały). Łączna wartość eksportu wyniosła w 2009 r. 25,3 mld zł, a importu

34,4 mld zł². Ujemne saldo obrotów wykazywały przede wszystkim jednostki przetwórstwa przemysłowego i handlu. W pozostałych sekcjach sektora usługowego eksport jednostek zagranicznych przewyższał import, ale zasadniczo wartości te nie były duże.

W zakresie salda bilansu handlu także widać znaczne różnice w ujęciu geograficznym. Jednostki zlokalizowane na Ukrainie importowały ok. półtora raza więcej niż eksportowały, w Niemczech ponad dwuipółkrotnie więcej, w Czechach, blisko trzykrotnie więcej, a w Rosji blisko dziewięciokrotnie więcej. Natomiast w krajach, w których jednostki w większym stopniu zaangażowane były w działalność eksportową import był przeważnie niewielki. We Francji import jednostek zagranicznych był ponad piętnastokrotnie niższy od wartości ich eksportu, w Norwegii dziewięciokrotnie niższy, a w Szwecji – siedmiokrotnie. Oznaczać to może, że w tych krajach inwestorzy polscy poszukiwali atrakcyjnych lokalnych aktywów, które pozwalały zwiększyć konkurencyjność wytwarzanych produktów także na arenie międzynarodowej. Zaopatrzenie miało więc przede wszystkim lokalny charakter i w mniejszym stopniu pochodziło z importu.

Podsumowanie

Działające w Polsce przedsiębiorstwa coraz częściej podejmują bezpośrednie inwestycje za granicą. Inwestycje kierowane są przede wszystkim do krajów ościennych Europy Wschodniej, głównie w celu zdobycia lokalnych rynków, co jest zgodne z koncepcją IPD. Jednak relatywnie duża część jednostek zagranicznych trafia także na rynki krajów rozwiniętych UE (głównie Niemiec, Francji i Skandynawii) i tam, w dużo większym stopniu odbywa się produkcja na eksport.

Istotny jest także bardzo wysoki udział filii międzynarodowych korporacji w grupie przedsiębiorstw podejmujących BIZ. Oznacza to, że większość decyzji o ekspansji wynika ze strategii spółki matki i zagranicznej grupy kapitałowej (i jest podejmowana w oparciu o atuty własnościowe korporacji) a nie z silnej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw z kapitałem polskim.

Wyraźnie widać geograficzne zróżnicowanie aktywności międzynarodowej badanych przedsiębiorstw. Najwięcej inwestorów pochodzi z województwa mazowieckiego oraz województw zachodniej Polski. Przedsiębiorstwa pochodzące ze wschodniej części kraju są mniej zaangażowane w BIZ.

² Co ciekawe, wartości te znacznie zmniejszyły się w stosunku do roku poprzedniego, kiedy to łączny eksport jednostek zagranicznych wyniósł 37 mld zł, a import – 47,2 mld zł.

Źródła finansowania

Artykuł stanowi wynik wstępnego rozpoznania tematyki badania realizowanego w ramach projektu „Determinanty i efekty aktywnej internacjonalizacji przedsiębiorstw z województwa łódzkiego” finansowanego ze środków narodowego Centrum Nauki. Umowa z NCN nr 2011/01/B/HS4/03372.

Bibliografia

- Dunning J.H., 1986, *The Investment Development Cycle Revisited*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 122.
- Dunning J.H., 1988, *The theory of international production*, *International Trade Journal*, Fall, vol. 3.
- Dunning J.H. and Narula R., 1996, *The Investment Development Path Revisited: some emerging issues*, [in:] J.H. Dunning and R. Narula (eds.), *Foreign direct investment and governments*, London: Routledge.
- Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą w 2009 r.*, GUS, 2011.
- Gołębiowski T., 2005, *Możliwości czołowej rywalizacji polskich przedsiębiorstw z korporacjami międzynarodowymi*, [w:] E. Najlepszy (red.), *Biznes międzynarodowy a internacjonalizacja gospodarki narodowej*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań.
- Gorynia M. (red.), 2005, *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, PWE, Warszawa.
- Gorynia M., Nowak J., Wolniak R., 2007, *Poland and Its Investment Development Path*, *Eastern European Economics*, vol. 45, no. 2.
- Gorynia M., Nowak J., Wolniak R., 2009, *Poland's Investment Development Path: in search of a synthesis*, *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*, vol. 2, no. 2.
- Gorynia M., Wolniak R., 2000, *Foreign Direct Investment and Competition Strategies of Domestic Firms in Poland*, [in:] M. Weresa (ed.), *Foreign Direct Investment In a Transition Economy. The Polish Case*, School of Slavonic and East European Studies – University College London.
- Kłysik-Uryszek A., 2010, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce regionu; teoria i praktyka*, CeDeWu, Warszawa.
- Ozawa T., 1992, *Foreign Direct Investment and Economic Development*, *Transnational Corporations*, vol. 1, no. 1.
- Wysokińska Z., 2008, *Catching-Up Strategy: New Member States of the European Union in the European Internal Market for High-Tech and Environmental Products in the Context of the Renewed Lisbon Strategy*, *Global Economy Journal*, vol. 8, no. 3.