

Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą – czynniki i skutki

Raport z badania

Włodzimierz Karaszewski
Małgorzata Jaworek
Marcin Kuzel
Małgorzata Szałucka
Aneta Szóstek
Magdalena Kuczmarska

2013

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania



Spis treści

	Wprowadzenie	4
	Wnioski z badania	6
I	Wartość i struktura polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych	11
II	Formy działalności przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania	15
III	Sposoby wejścia polskich przedsiębiorstw na rynki krajów lokaty	17
IV	Rodzaje działalności przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania	19
V	Stymulanty i destymulanty aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw	21
VI	Metody oceny efektywności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w praktyce polskich przedsiębiorstw	28
VII	Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na ryzyko działalności podmiotów inwestujących	31
VIII	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw a ich konkurencyjność	34
IX	Wykorzystanie zasobów niematerialnych do tworzenia przewagi konkurencyjnej za granicą	40
X	Wewnątrzkorporacyjny transfer zasobów a konkurencyjność polskich przedsiębiorstw – inwestorów zagranicznych	42
XI	Polskość kapitału jako czynnik konkurencyjności zagranicznych filii polskich przedsiębiorstw	45

Wprowadzenie



Niniejszy raport prezentuje wybrane wyniki badań przeprowadzonych w latach 2010-2012 przez zespół Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu w ramach projektu badawczego nr N N112 322338 pn. *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą – czynniki i skutki,* zrealizowanego na podstawie umowy z Ministerstwem Nauki i Szkolnictwa Wyższego nr 3223/B/H03/2010/38.

Cele projektu:

- przeprowadzenie analizy zmian skali i struktury polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ze szczególnym uwzględnieniem wpływu światowego kryzysu gospodarczego na to zjawisko;
- rozeznanie znaczenia alokacji kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych wśród czynników konkurencyjności polskich przedsiębiorstw – bezpośrednich inwestorów zagranicznych;
- dokonanie identyfikacji wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na ryzyko podmiotów inwestujących i na jej podstawie podjęcie próby sformułowania modelu czynników tego ryzyka;
- identyfikacja stosowanych metod oceny efektywności bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskie przedsiębiorstwa;
- dokonanie oceny wykorzystania kapitału intelektualnego organizacji w budowaniu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw – inwestorów bezpośrednich.

Dla realizacji celów badawczych zgromadzono dane dotyczące zagranicznej działalności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw, pochodzące zarówno ze źródeł wtórnych:

- opracowań statystycznych Narodowego Banku Polskiego (NBP) i Głównego Urzędu Statystycznego (GUS),
- raportów *World Investment Report*, wydanych przez United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD),
- raportów organizacji zajmujących się badaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Republice Czeskiej i na Ukrainie,

jak i źródeł pierwotnych:

- badania ankietowego przeprowadzonego z udziałem polskich przedsiębiorstw – podmiotów, które zrealizowały za granicą projekty kwalifikowane jako bezpośrednie inwestycje zagraniczne;
- badania ankietowego przeprowadzonego w spółkach z polskim kapitałem prowadzących działalność gospodarczą za granicą (podmiotach bezpośredniego inwestowania);
- studium przypadków w wytypowanych polskich przedsiębiorstwach – inwestorach bezpośrednich i ich spółkach bezpośredniego inwestowania.

Uczestniczące w badaniu przedsiębiorstwa zrealizowały 279 projektów inwestycyjnych za granicą.



Wnioski z badania

Aktywność polskich przedsiębiorstw za granicą w postaci inwestycji bezpośrednich

Kryzys gospodarczy, który nawiedził świat w końcu pierwszej dekady XXI wieku spowodował znaczące ograniczenia aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw za granicą. W 2008 roku nastąpił wyraźny spadek wartości kapitału ulokowanego w postaci BIZ poza krajami macierzystymi inwestorów, a w kolejnym dalsze jego pogłębienie. W stosunku do odnotowanych w tym czasie zmian wartości światowych odpływów kapitału zmniejszenie aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw można uznać za nieznaczne. Polska nie tylko utrzymała pozycję lidera w wartości należności z tytułu BIZ wśród krajów „nowej 12" Unii Europejskiej (UE-12), ale w ostatnich latach powiększyła dystans w stosunku do pozostałych krajów największych eksporterów kapitału w tej grupie.

Polscy inwestorzy bezpośredni lokowali za granicą kapitał przede wszystkim w działalność gospodarczą klasyfikowaną w ramach sektora usług.

Głównym kierunkiem międzynarodowej ekspansji polskich podmiotów w formie BIZ są niezmiennie kraje europejskie, a wśród nich kraje „starej 15" Unii Europejskiej (EU-15), gdzie w okresie od wejścia Polski do Unii Europejskiej (2004 rok) odnotowano wysoki wzrost polskich należności z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Stymulanty i destymulanty aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw

Niezależnie od miejsca lokalizacji kapitału przez polskie przedsiębiorstwa, stymulanty rynkowe okazały się najważniejsze. W ramach tej grupy czynników polscy inwestorzy zagraniczni najczęściej za najważniejszy uznali nowe rynki zbytu. Respondenci, którzy podjęli działalność gospodarczą w krajach UE-15 za ważne czynniki motywujące uznali także uwarunkowania instytucjonalno-systemowe, takie jak: przyjazny stosunek do przedsiębiorczości, stabilność przepisów prawnych, regulacje prawne dotyczące działalności gospodarczej czy system podatkowy w kraju lokaty. Badane przedsiębiorstwa nie wskazały żadnego czynnika kosztowego, wśród najważniejszych motywów podejmowania działalności w krajach UE-15. Podobne czynniki stymulowały polskie przedsiębiorstwa do podjęcia działalności w krajach UE-12. W tej lokalizacji, obok czynników rynkowych, duże znaczenie zostało przypisane także czynnikom instytucjonalno-systemowym. W odróżnieniu jednak od lokalizacji na obszarze krajów UE-15 respondenci uznali ceny zasobów pracy za ważną stymulantę podejmowania działalności w krajach UE-12. Nieco inaczej kształtowały się odpowiedzi respondentów w odniesieniu do czynników stymulujących podjęcie BIZ w krajach Europy Środkowo-Wschodniej poza krajami UE. W tej lokalizacji, obok dominujących czynników rynkowych, za ważne zostały uznane czynniki kosztowe: ceny zasobów pracy, ceny nieruchomości oraz ceny materiałów, półproduktów (usług pomocniczych). Mniejszą ważność, w porównaniu do poprzednich lokalizacji, respondenci przypisali natomiast czynnikom instytucjonalno-systemowym.

Najważniejszymi czynnikami destymulującymi okazały się czynniki rynkowe. Było to szczególnie widoczne w krajach „starej 15" i „nowej 12" UE. W tych lokalizacjach także czynniki kosztowe zostały uznane za destymulujące rozwój. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej najważniejszymi czynnikami ograniczającymi rozwój były czynniki instytucjonalno-systemowe. Wśród dziesięciu najważniejszych destymulant znalazły się tylko dwa rynkowe i jeden kosztowy.

Metody oceny efektywności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w praktyce polskich przedsiębiorstw

Ocena efektywności inwestycji zagranicznych stosowana przez polskie przedsiębiorstwa jest daleka od zaleceń teorii – 14% ankietowanych przedsiębiorstw analizując podjęcie bezpośredniej inwestycji zagranicznej nie użyło mierników oceny efektywności. Może to sugerować, że angażując znaczne środki za granicą przedsiębiorstwa kierowały się intuicją (subiektywną opinią decydenta) lub też innym miarami (np. zysk netto generowany przez spółkę córkę), na podstawie których trudno ocenić, czy inwestycja jest rzeczywiście efektywna i wpłynie na wzrost bogactwa przedsiębiorstwa. Prawie ¼ respondentów użyła metod prostych, które służyć powinny jako miary uzupełniające lub też kryterium wyboru we wczesnej fazie selekcji możliwych alternatyw inwestycyjnych. Nie powinny natomiast stanowić kryterium decyzyjnego.

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na ryzyko działalności podmiotów inwestujących

W ocenie polskich inwestorów ryzykiem, które podlega ograniczeniu w drodze podjęcia BIZ jest ryzyko koniunktury i ryzyko konkurencji podmiotów na rynku macierzystym. Pozostałe rodzaje ryzyka działalności nie tylko nie są ograniczane, lecz nawet intensyfikowane występowaniem specjalnego ryzyka BIZ (ryzyka kraju lokaty).

Wybór lokalizacji bezpośredniej inwestycji zagranicznej tylko w przypadku jednej piątej polskich inwestorów był determinowany poziomem ryzyka kraju lokaty. W przypadku prawie 70% respondentów ocena ryzyka nie stanowiła kryterium w procesie decyzyjnym o BIZ. Czy zatem polscy inwestorzy niewystarczającą wagę przypisują temu kryterium, a nawet je lekceważą?

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw a ich konkurencyjność

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są ważnym czynnikiem budowania konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą przyczyniła się do podniesienia ich potencjału konkurencyjności. Przy czym BIZ wpływały na poprawę potencjału konkurencyjności przede wszystkim w stosunku do głównych konkurentów na rynkach zagranicznych, w mniejszym stopniu w odniesieniu do głównych konkurentów na rynku macierzystym. Identyfikowana poprawa miała przede wszystkim charakter umiarkowanie pozytywny.

Największe korzyści z BIZ inwestorzy odnotowywali przede wszystkim w obszarze sprzedaży i marketingu. Ekspansja zagraniczna w największym stopniu przyczyniła się do poprawy znajomości potrzeb i preferencji klientów, dostępu do rynku, znajomości zachowań konkurentów, zdolności szybkiego reagowania na zmiany rynkowe, a także relacji z klientami.

Wykorzystanie zasobów niematerialnych do tworzenia przewagi konkurencyjnej za granicą

Ekspansja zagraniczna polskich przedsiębiorstw w postaci inwestycji bezpośrednich jest w dużym stopniu warunkowana posiadanymi przez te podmioty zasobami niematerialnymi. Badane przedsiębiorstwa wskazały, że zasoby takie, jak: jakość, marka produktów/usług, znajomość rynków, doświadczenie, wiedza i umiejętności oraz postawy pracowników, a także kanały dystrybucji są co najmniej tak samo ważne jak posiadany kapitał finansowy.

Zasoby niematerialne, szczególnie te umiejscowione w obszarze kapitału ludzkiego oraz kapitału klienckiego, stanowią także ważne źródło tworzenia przewagi konkurencyjnej za granicą. Najbardziej istotne w tym względzie okazały się: kwalifikacje zawodowe i doświadczenie pracowników, postawy pracowników, wiedza i umiejętności, znajomość rynków, marka produktów/usług, jakość produktów/usług, predyspozycje psychofizyczne pracowników, kanały dystrybucji oraz korzyści, jakie daje współpraca z innymi przedsiębiorstwami.

Wewnątrzkorporacyjny transfer zasobów a konkurencyjność polskich przedsiębiorstw – inwestorów zagranicznych

Aktywność polskich przedsiębiorstw w podejmowaniu działań, sprzyjających optymalnej lokalizacji zasobów w ponadnarodowych strukturach organizacji nie może być uznana za powszechną. Znaczna grupa respondentów w ogóle nie podejmuje takich starań, a pozostała część ogranicza swoje zainteresowanie do zasobów mieszczących się w obszarze kapitału ludzkiego, w znacznym stopniu zaniedbując inne działania, nawet te oceniane wyżej z punktu widzenia podnoszenia ich konkurencyjności. Należy uznać, że na obecnym etapie umiędzynarodowienia polskie przedsiębiorstwa nie wykorzystują w pełni korzyści, jakie płyną z internacjonalizacji działalności gospodarczej. Potrzeba lepszej konfiguracji zasobów i integracji działań w skali międzynarodowej wyznaczy najprawdopodobniej kierunek dalszych zmian w organizacji procesów i kształtowaniu ponadnarodowej struktury polskich przedsiębiorstw – inwestorów zagranicznych.

Polskość kapitału jako czynnik konkurencyjności zagranicznych filii polskich przedsiębiorstw

Pochodzenie kapitału nie ma większego wpływu na wyniki działalności osiągane przez filie polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Większość badanych podmiotów określiła polskość kapitału jako czynnik neutralny z punktu widzenia prowadzonej działalności gospodarczej lub jako element w ogóle nierozpoznawalny w krajach lokaty bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Uwzględniając jednak kryterium miejsca lokalizacji zagranicznych filii polskich przedsiębiorstw, można wskazać istotne różnice w postrzeganiu polskości kapitału przez badane podmioty. Przedsiębiorstwa zlokalizowane w krajach rozwijających się, szczególnie w Europie Wschodniej, zdecydowanie częściej upatrują w polskich korzeniach przedsiębiorstwa atut, który można wykorzystać w walce konkurencyjnej. Podkreśla się tutaj przede wszystkim, że polskie wyroby kojarzone są na tych rynkach z ponadprzeciętną jakością, charakterystyczną dla produktów zachodnioeuropejskich, a same przedsiębiorstwa z wysokimi standardami biznesowymi i etycznymi.

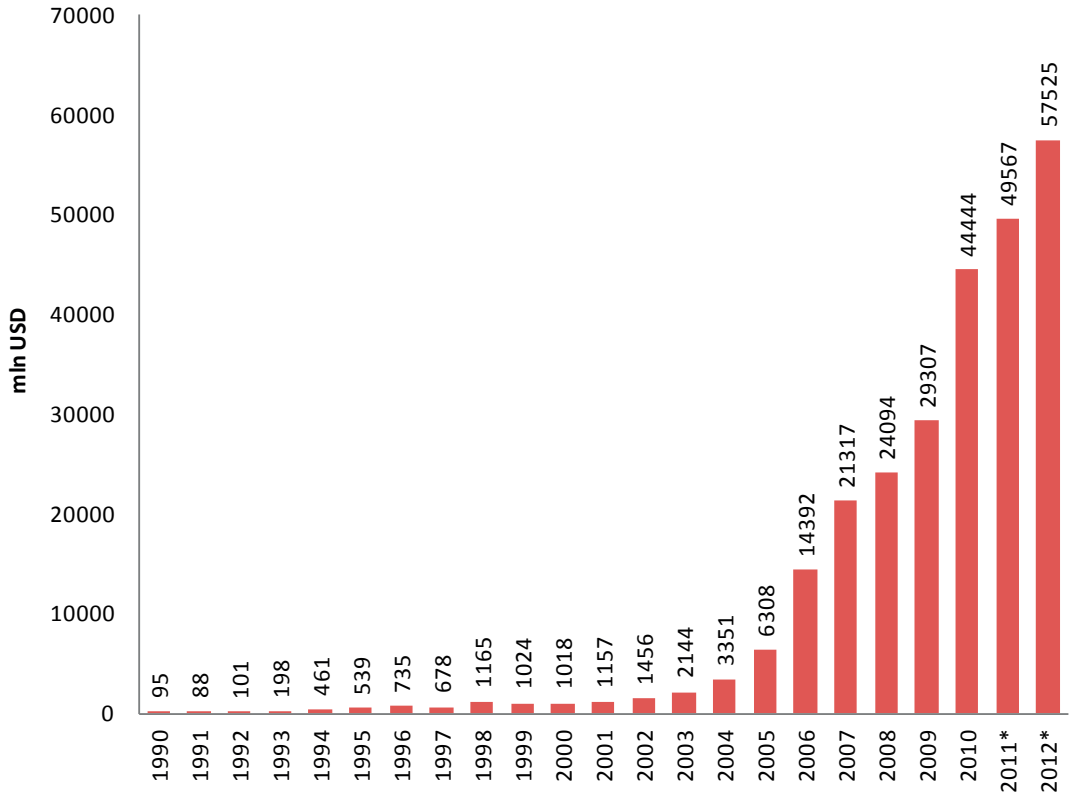


I. Wartość i struktura polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Według danych UNCTAD do końca 2012 roku polscy inwestorzy ulokowali za granicą kapitał w postaci inwestycji bezpośrednich o wartości 57,5 mld USD, co oznacza ponad 17 krotny wzrost w porównaniu ze stanem na dzień 31.12.2004 (rok wejścia Polski do Unii Europejskiej – 3,4 mld USD). Wśród krajów UE-12 Polska nie tylko stała się liderem w wartości posiadanych należności z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ale i odnotowała zdecydowanie największy jej wzrost. W stosunku do stanu na dzień 31.12.2004 roku na koniec 2012 roku należności Węgier, drugiego spośród krajów UE-12 według wartości ulokowanych inwestycji za granicą, były niespełna sześciokrotnie wyższe, kolejnego kraju – Republiki Czeskiej – czterokrotnie, Cypru nieco ponad dwukrotnie.

Wprawdzie nadal znikomy jest udział polskich przedsiębiorstw w generowaniu światowych strumieni bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jednak należy podkreślić, że w okresie kilku ostatnich lat nastąpiło wyraźne wzmożenie ich aktywności inwestycyjnej za granicą.

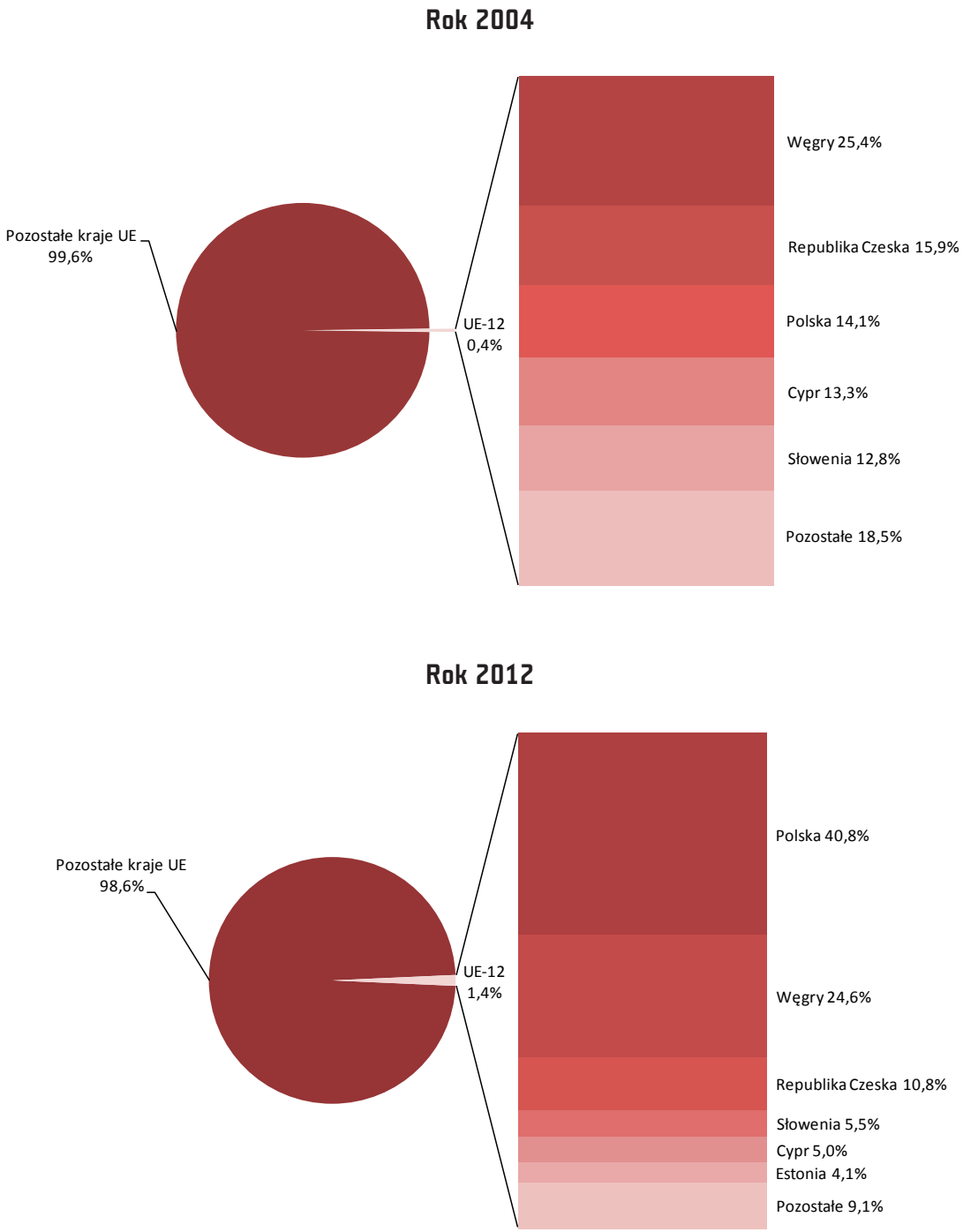
Wykres 1. Należności Polski z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1990–2012



* Według danych NBP wartość polskich należności z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniosła na dzień 31.12: 2011 r. – 52 849 mln USD; w 2012 r. – 57 368 mln USD.

Źródło: *UNCTAD, World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations, New York and Geneva 2013, Annex Tabele 04; NBP, *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2012 r.*, Warszawa 2013, s. 35.

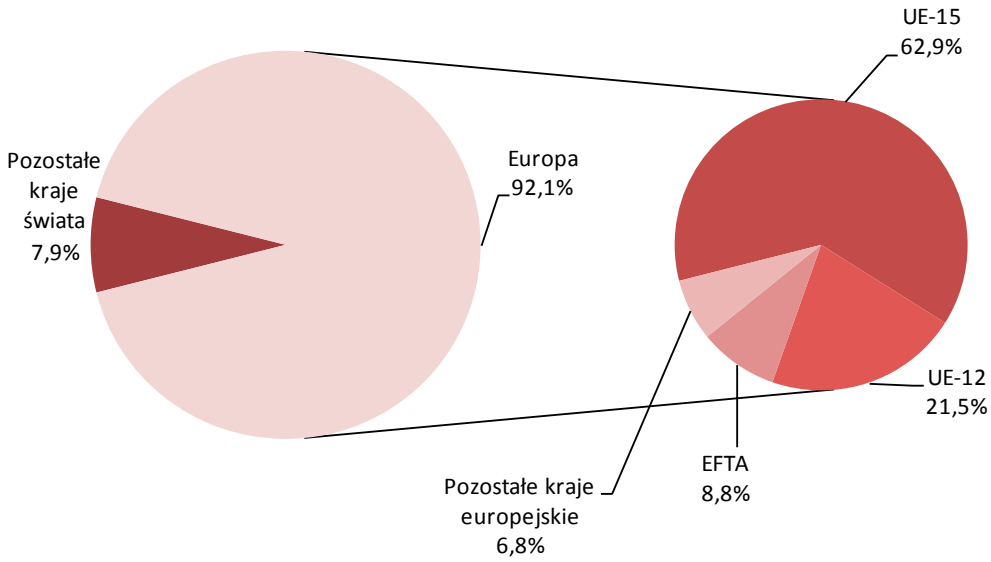
Wykres 2. Udział krajów UE-12 w należnościach Unii Europejskiej z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz struktura BIZ UE-12 (stan na koniec 2004 i 2012 roku)



Źródło: *UNCTAD, World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations, New York and Geneva 2013, Annex Table 04.

Głównym kierunkami zagranicznej ekspansji inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw są przede wszystkim kraje europejskie. Do końca 2011 roku polscy inwestorzy bezpośredni ulokowali w Europie 92,1% ogólnej wartości BIZ.

Wykres 3. Struktura stanu należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą w podziale na kraje i strefy ekonomiczne (stan na 31.12. 2011 roku)

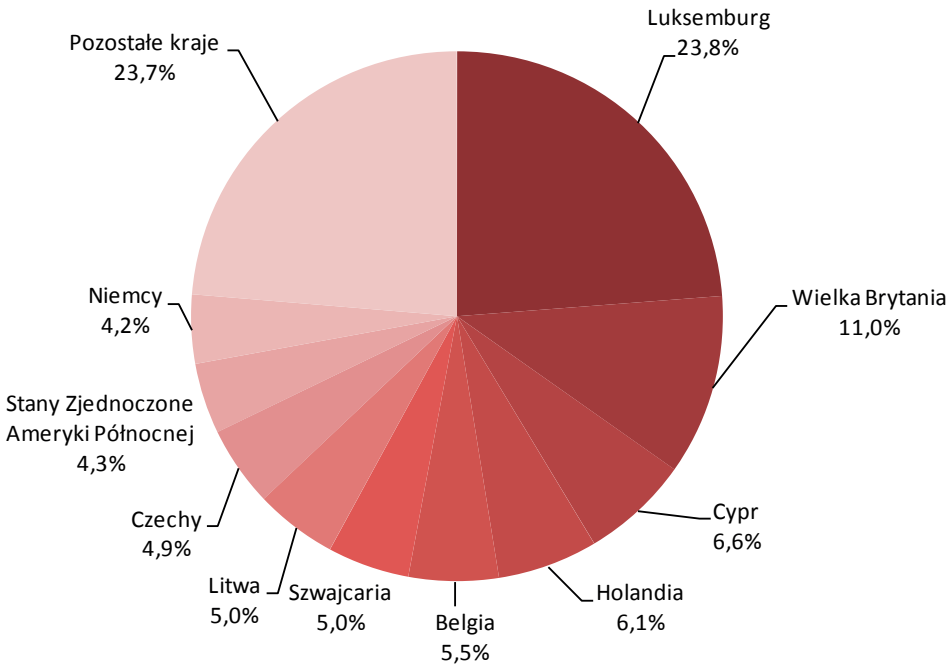


Źródło: opracowanie własne na podstawie: *NBP, Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą 2011 – USD*, Warszawa 2012 , http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html (7.10.2013).

W krajach Unii Europejskiej polscy inwestorzy ulokowali łącznie 38,6 mld USD, co stanowiło 77% ogółu należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą i 84,4% polskich BIZ w Europie. Najpopularniejszym kierunkiem inwestowania były kraje UE-15, których udział w polskich należnościach na kontynencie europejskim do końca 2011 roku wyniósł 62,9%. Największymi odbiorcami polskich BIZ były Luksemburg (23,8%) oraz Wielka Brytania (11%). Wzrósł wyraźnie udział polskich BIZ w krajach UE-12 (na koniec 2011 roku wyniósł 21,5%). Zmalało natomiast znaczenie pozostałych krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz krajów EFTA. Warto zwrócić uwagę na wzrost wartości polskich należności z tytułu BIZ w krajach pozaeuropejskich, który był głównie skutkiem rosnącego zaangażowania polskich inwestorów w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, gdzie do końca 2011 roku ulokowano 2,1 mld USD, co stanowiło 4,3% ogółu należności. Na drugim miejscu wśród pozaeuropejskich kierunków inwestowania znalazły się kraje azjatyckie, gdzie do końca 2011 roku skierowano 2,5% ogółu polskich BIZ (1,2 mld USD).

Według badań przeprowadzonych przez GUS podmioty z siedzibą w Polsce w 2011 roku były zaangażowane kapitałowo w 94 krajach. Spośród 3178 jednostek zagranicznych 1980 zarejestrowano w krajach Unii Europejskiej (62,3%), najwięcej w Niemczech – 427 (13,4%), a następnie w Czechach – 270 (8,5%), Rumunii – 159 (5,0%), Słowacji – 150 jednostek (4,7%), na Cyprze – 131 (4,1%), Węgrzech – 118 (3,7%) oraz Litwie – 116 (3,7%). Dużym zainteresowaniem cieszyły się również pozostałe kraje europejskie, głównie Ukraina – 355 (11,2%) i Federacja Rosyjska – 242 (7,6%), które odpowiednio zajęły drugie i czwarte miejsce pod względem liczby zarejestrowanych za granicą polskich jednostek.

Wykres 4. Struktura stanu należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą w podziale na kraje (stan na koniec 2011 roku)



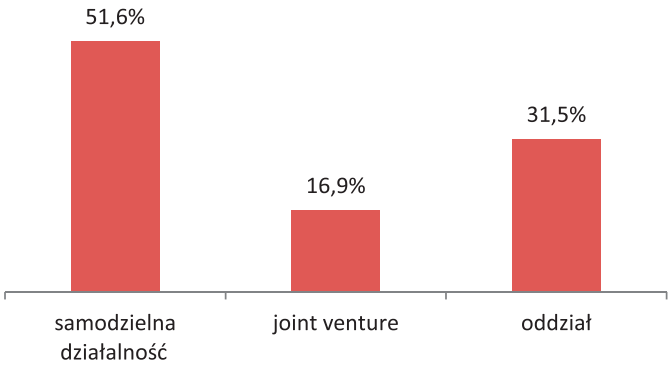
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *NBP, Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą 2011 – USD*, Warszawa 2012 , http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html (7.10.2013).



II. Formy działalności przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania

Polscy inwestorzy preferują samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej poza granicami kraju. Ponad połowa (51,6%) przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania prowadziła samodzielną działalność w formie filii. Natomiast w postaci oddziału przeprowadzono 31,5% projektów inwestycyjnych. Niespełna 17% ogólnej liczby podmiotów zdecydowało się na prowadzenie działalności wspólnie z partnerem zagranicznym. Wyniki te wskazują, iż polscy inwestorzy zdecydowanie chętniej wybierają formy organizacyjne dające pełną kontrolę nad podmiotami zależnymi.

Wykres 5. Projekty inwestycyjne według formy działalności przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania



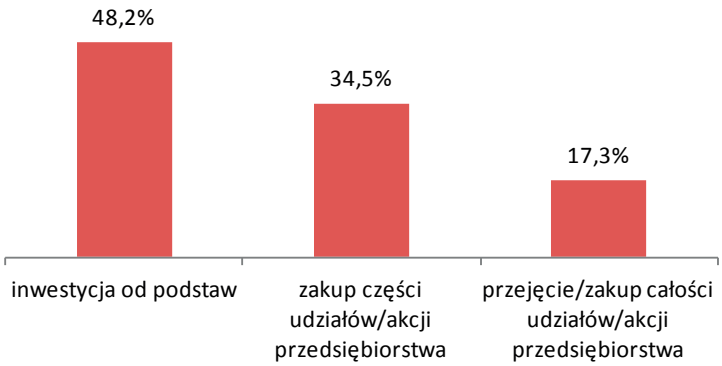
Źródło: wyniki badania.

III. Sposoby wejścia polskich przedsiębiorstw na rynki krajów lokaty



Ponad 50% projektów inwestycyjnych zrealizowano w efekcie inwestycji *brownfield*, w tym 34,5% powstało w drodze zakupu części udziałów/akcji zagranicznego podmiotu, a 17,3% poprzez przejęcie całości udziałów/akcji przedsiębiorstw. Niespełna połowa podmiotów bezpośredniego inwestowania (48,2%) została utworzona w drodze inwestycji od podstaw (*greenfield*).

Wykres 6. Projekty inwestycyjne według sposobu wejścia na rynki krajów lokaty



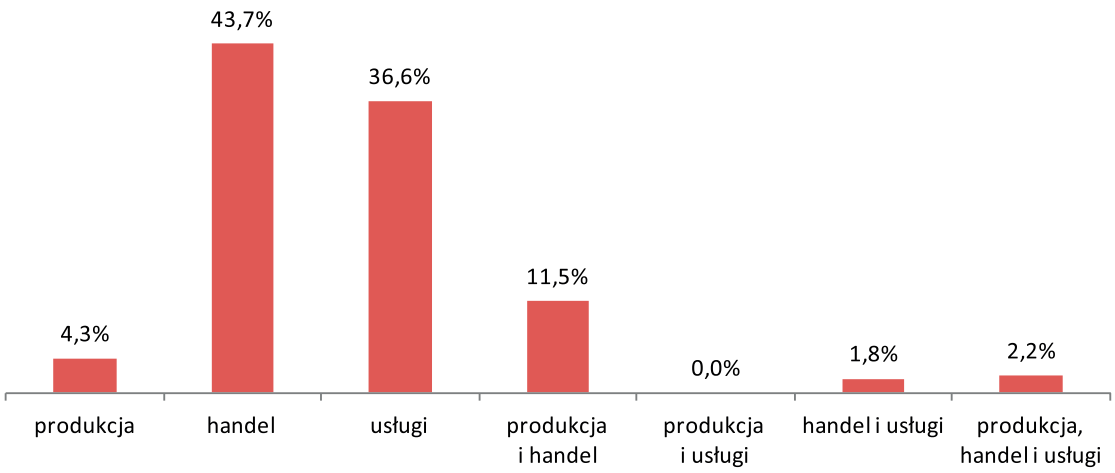
Źródło: wyniki badania.



IV. Rodzaje działalności przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania

Wśród przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania dominowała grupa prowadząca działalność wyłącznie handlową, stanowiąc 43,7% ogółu podmiotów. Na drugim miejscu znalazły się przedsiębiorstwa zajmujące się jedynie świadczeniem usług – 36,6%. Niespełna 14% badanych podmiotów zajmowało się produkcją połączoną z innymi rodzajami działalności, natomiast charakter wyłącznie produkcyjny miało 4,3% przedsiębiorstw. Silna koncentracja działalności podmiotów bezpośredniego inwestowania w obszarach handlu bądź usług, które cechują się relatywnie niższym zaangażowaniem kapitałowym wskazuje na wczesny etap internacjonalizacji ich działalności.

Wykres 7. Projekty inwestycyjne według podstawowego rodzaju działalności przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania



Źródło: wyniki badania.

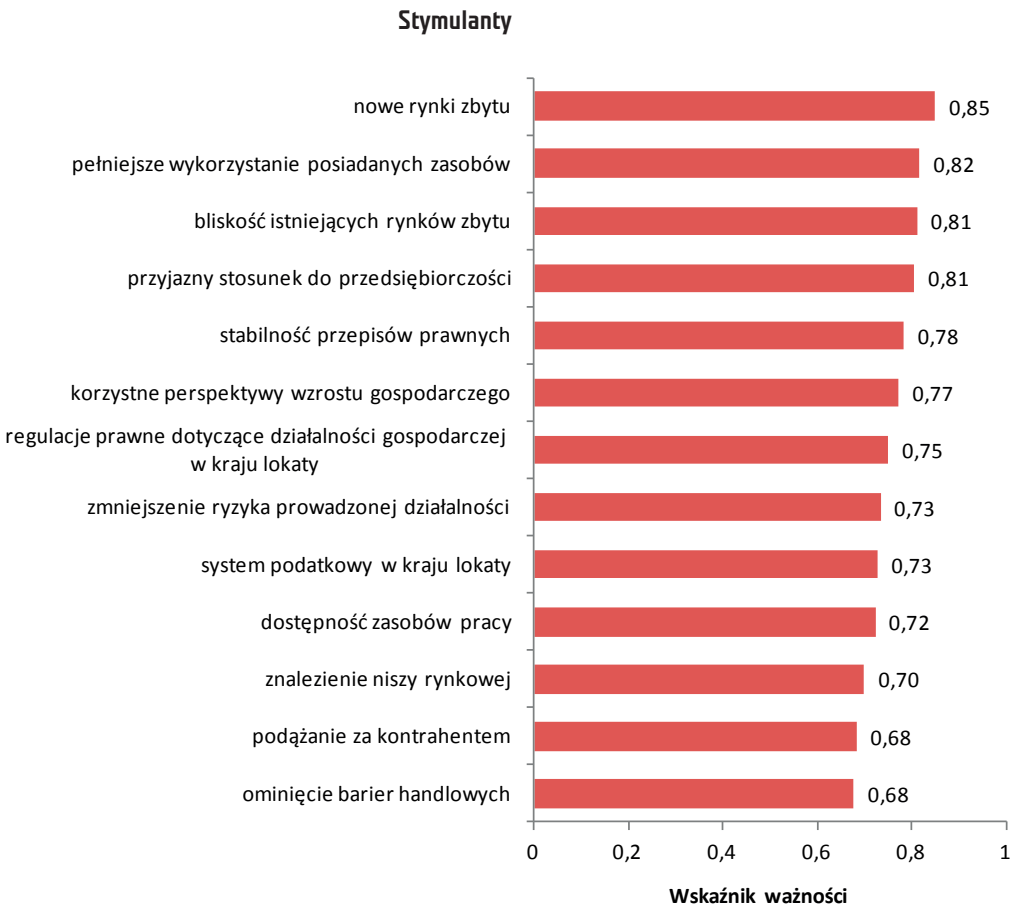
V. Stymulanty i destymulanty aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw

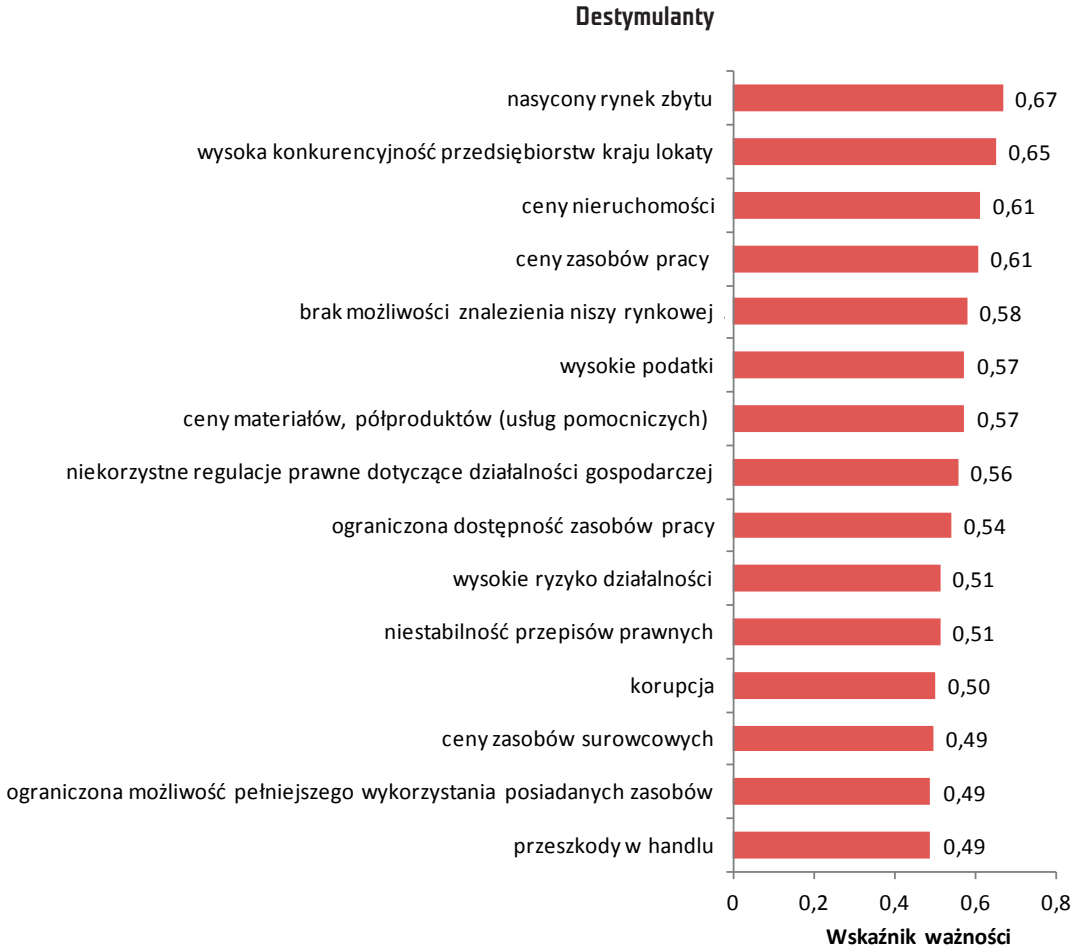


Stymulanty i destymulanty aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw w krajach UE-15

W krajach UE-15 najistotniejszym czynnikiem podjęcia BIZ była możliwość pozyskania nowych rynków zbytu (wskaźnik ważności 0,85). Na drugim miejscu został uplasowany czynnik nazwany „pełniejsze wykorzystanie posiadanych zasobów" (0,82). Bliskość istniejących rynków zbytu – wskazana została na trzecim miejscu razem z przyjaznym stosunkiem do przedsiębiorczości (0,81). Ważnymi stymulantami podjęcia inwestycji w tych krajach były także: stabilność przepisów prawnych (0,78) – miejsce czwarte oraz korzystne perspektywy wzrostu gospodarczego (0,77) – miejsce piąte. Na kolejnej pozycji respondenci zamieścili regulacje prawne dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej w kraju lokaty BIZ. Zmniejszenie ryzyka prowadzonej działalności zostało uplasowane na miejscu siódmym. Równie ważna okazała się stymulanta dotycząca systemu podatkowego w kraju lokaty (0,73). Polscy inwestorzy cenili sobie także dostępność zasobów pracy (0,72). Na przedostatnim miejscu – wśród najważniejszych stymulant – uplasowany został czynnik określony jako „znalezienie niszy rynkowej" (0,70).

Wykres 8. Czynniki stymulujące i destymulujące podjęcie BIZ przez polskie przedsiębiorstwa w krajach UE-15





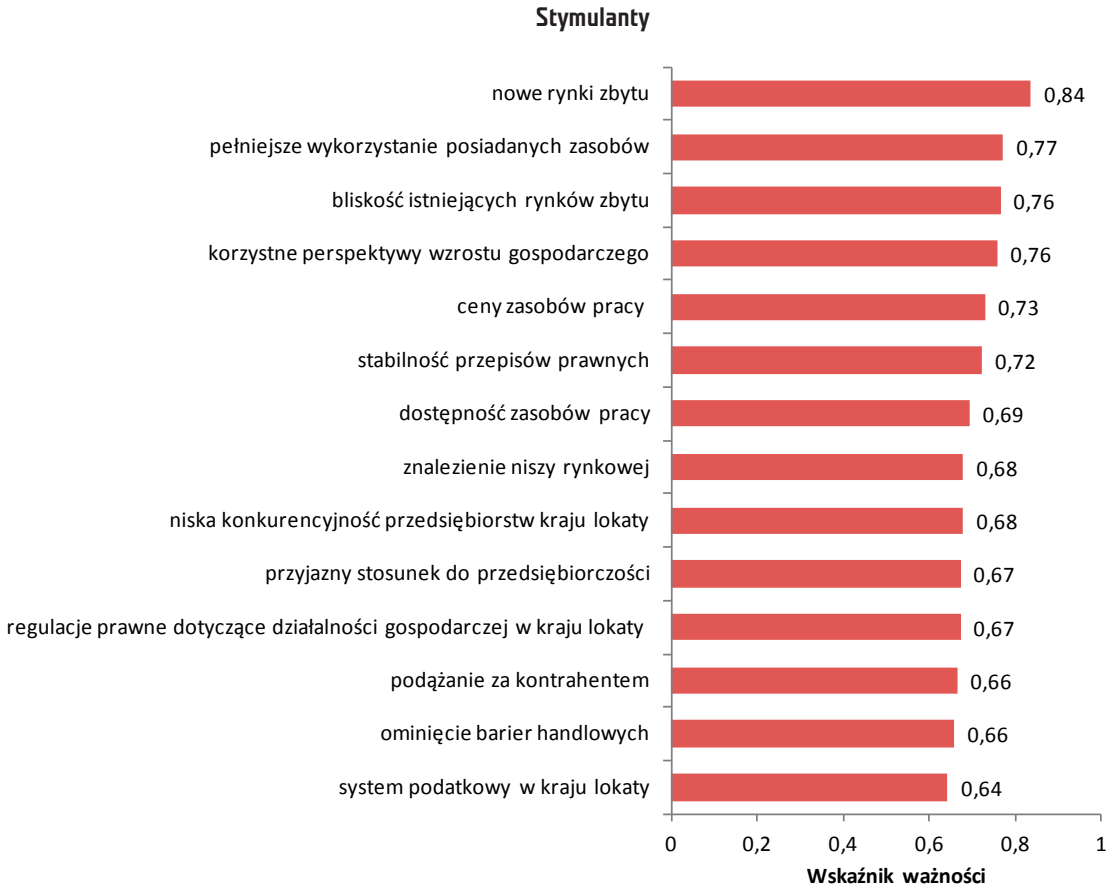
Źródło: wyniki badania.

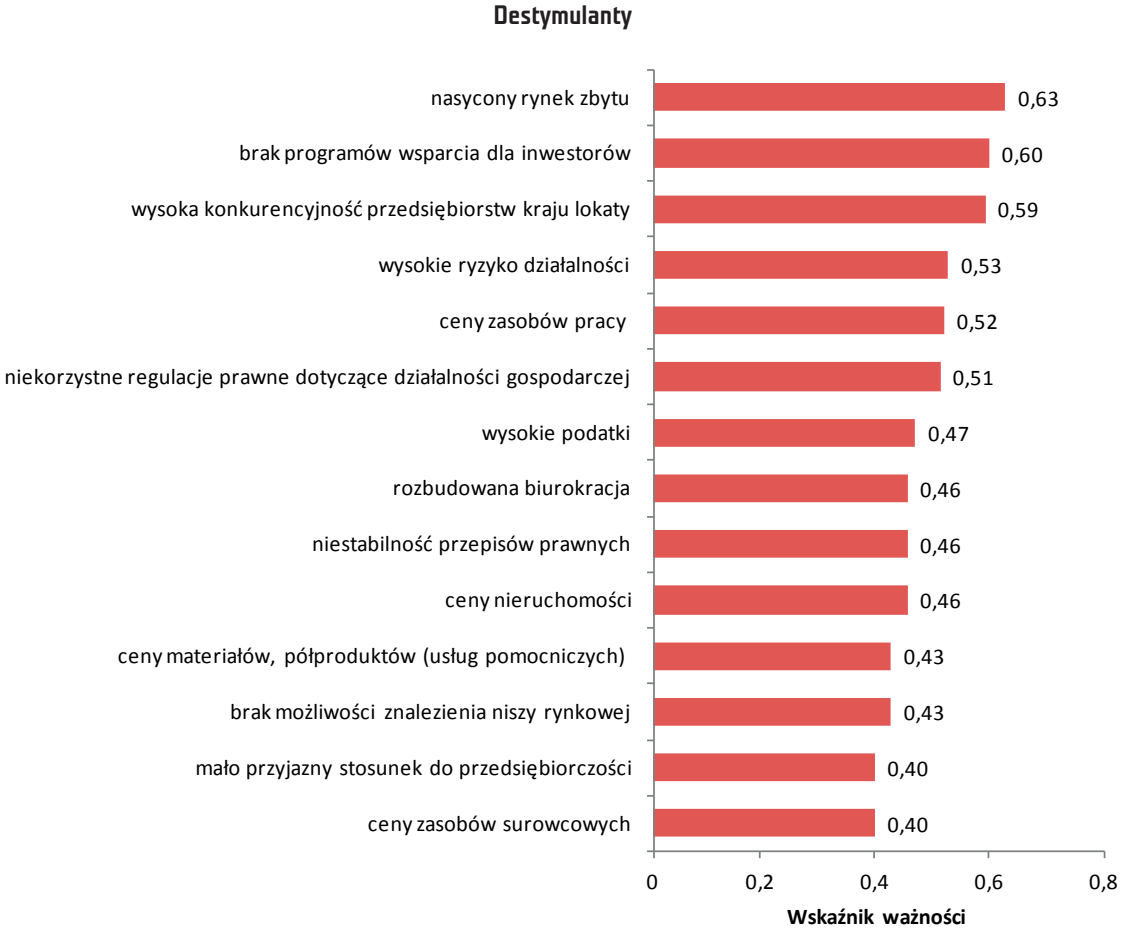
Przedsiębiorstwa, które zaangażowały się w działalność gospodarczą w krajach UE-15 za najważniejszy czynnik ograniczający rozwój wskazały nasycony rynek zbytu (0,67). Na drugim miejsce znalazł się czynnik nazwany „wysoka konkurencyjność przedsiębiorstw kraju lokaty" (0,65). Trzecie miejsce przypadło jednocześnie dwóm destymulantom – ceny nieruchomości oraz ceny zasobów pracy (0,61). W opinii respondentów brak możliwości znalezienia niszy rynkowej to ważny czynnik destymulujący rozwój – został on uplasowany na czwartej pozycji (0,58). Na piątym miejscu respondenci ulokowali dwie destymulanty rozwoju związane z wysokimi podatkami oraz cenami materiałów, półproduktów (0,57). Niekorzystne regulacje prawne dotyczące działalności gospodarczej znalazły się na szóstym miejscu (0,56). Wśród najważniejszych czynników ograniczających rozwój polskich przedsiębiorstw w krajach UE-15 znalazła się także destymulanta związana z ograniczoną dostępnością zasobów pracy (0,54). Ważnymi destymulantami były: wysokie ryzyko działalności i niestabilność przepisów prawnych – ósme miejsce (0,51). Miejsce dziewiąte zajęła korupcja (0,50). Na miejscu ostatnim polscy inwestorzy umieścili trzy czynniki – ceny zasobów surowcowych, ograniczoną możliwość pełniejszego wykorzystania posiadanych zasobów oraz przeszkody w handlu (0,49).

Stymulanty i destymulanty aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw w krajach UE-12

W krajach UE-12 pierwsze trzy stymulanty były identyczne jak w krajach UE-15. Miejsce pierwsze zajął czynnik związany ze znalezieniem nowych rynków zbytu (0,84). Na miejscu drugim zostało uplasowane pełniejsze wykorzystanie posiadanych zasobów (0,77). Miejsce trzecie przypadło czynnikowi związanemu z bliskością istniejących rynków zbytu oraz korzystnymi perspektywami wzrostu gospodarczego (0,73), a miejsce czwarte cenom zasobów pracy (0,73). Wśród ważnych czynników respondenci wskazali także stabilność przepisów prawnych – miejsce piąte (0,72) oraz dostępność zasobów pracy (0,69) – szóste. Na siódmym miejscu znalazły się dwa motywy: znalezienie niszy rynkowej oraz niska konkurencyjność przedsiębiorstw kraju lokaty (0,68). Za nieco mniej ważne polscy inwestorzy uznali dwa czynniki: przyjazny stosunek do przedsiębiorczości oraz regulacje prawne dotyczące działalności gospodarczej w kraju lokaty (0,67) – ósme miejsce. Na przedostatnim miejscu, wśród najważniejszych stymulant, znalazły się dwa czynniki tj. podążanie za kontrahentem oraz ominięcie barier handlowych (0,66). Natomiast ostatnią ważną stymulantą w krajach UE-12, okazał się system podatkowy.

Wykres 9. Czynniki stymulujące i destymulujące podjęcie BIZ przez polskie przedsiębiorstwa w krajach UE-12





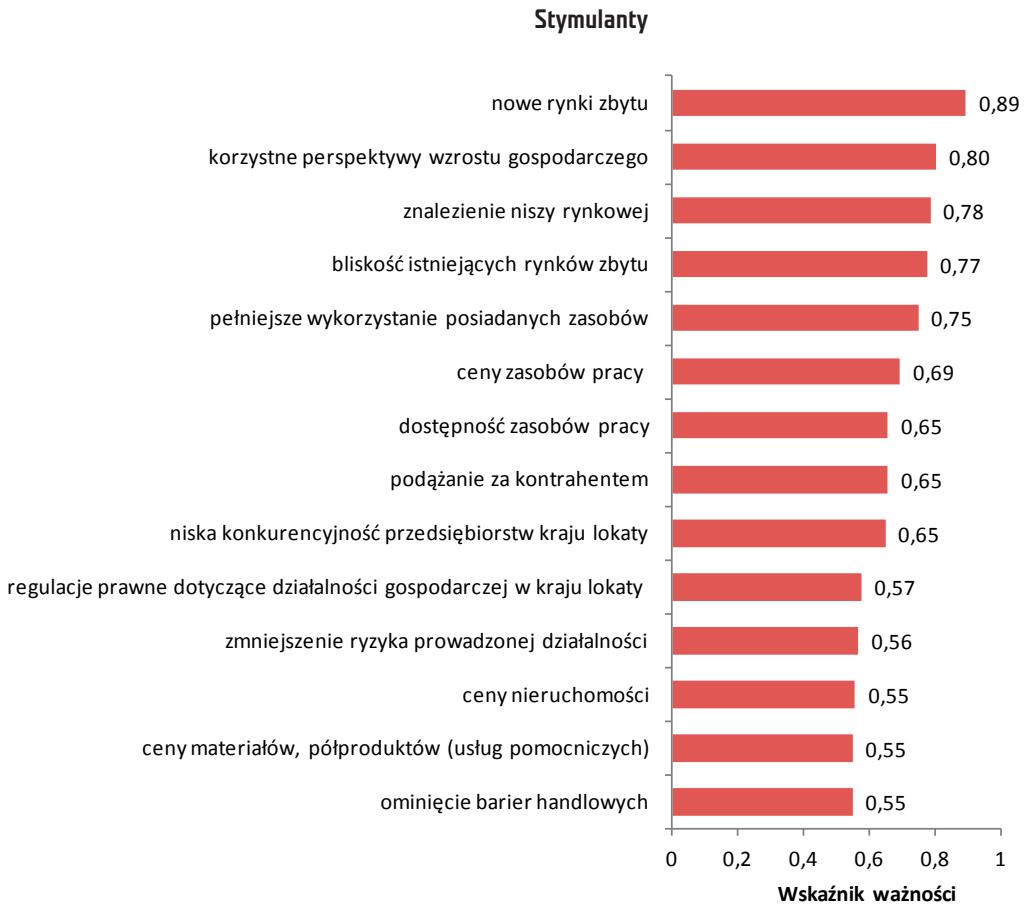
Źródło: wyniki badania.

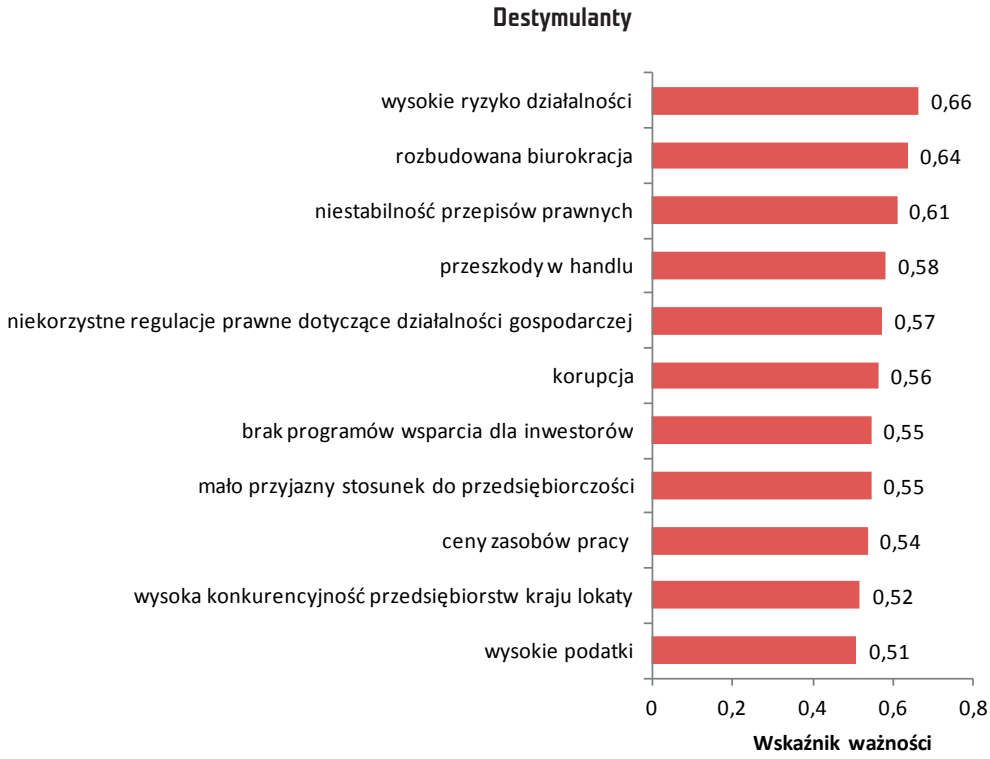
Także w krajach UE-12 najważniejszym czynnikiem ograniczającym rozwój był nasycony rynek zbytu (0,63). Ważnymi destymulantami rozwoju były: brak programów wsparcia dla inwestorów – miejsce drugie (0,60) i na kolejnych miejscach – wysoka konkurencyjność przedsiębiorstw kraju lokaty (0,59), wysokie ryzyko działalności (0,53). Nieco mniej ważne okazały się: ceny zasobów pracy (0,52), niekorzystne regulacje prawne dotyczące działalności gospodarczej (0,51), wysokie podatki (0,47). Na miejscu ósmym respondenci ulokowali jednocześnie trzy czynniki: rozbudowaną biurokrację, niestabilność przepisów prawnych oraz ceny nieruchomości (0,46). Miejsce przedostatnie zajęły dwa, tj. ceny materiałów, półproduktów, a także brak możliwości znalezienia niszy rynkowej (0,43). W grupie najważniejszych destymulant znalazły się ponadto czynniki określane jako mało przyjazny stosunek do przedsiębiorczości oraz ceny zasobów surowcowych (0,40).

Stymulanty i destymulanty aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowo-Wschodniej poza krajami UE-12

Także w tej lokalizacji najważniejszą stymulantą była możliwość pozyskania nowych rynków zbytu (0,89). Polskie przedsiębiorstwa ulokowały swoje inwestycje w tej lokalizacji spodziewając się korzystnych perspektyw wzrostu gospodarczego (miejsce drugie – 0,80). Na miejscu trzecim i czwartym kolejno znalazły się czynniki związane ze znalezieniem niszy rynkowej (0,78) oraz bliskością istniejących rynków zbytu (0,77). Pełniejsze wykorzystanie posiadanych zasobów (0,75) zostało uplasowane na miejscu piątym, natomiast na szóstym ceny zasobów pracy (0,69). Na miejscu siódmym respondenci ulokowali trzy czynniki: dostępność zasobów pracy, podążanie za kontrahentem oraz niską konkurencyjność przedsiębiorstw kraju lokaty (0,65). Stymulanta związana z regulacjami prawnymi dotyczącymi działalności gospodarczej w kraju lokaty zajęła ósme miejsce (0,57). Na przedostatniej lokacie umieszczony został czynnik związany ze zmniejszeniem ryzyka prowadzonej działalności. Na ostatnim miejscu znalazły się trzy czynniki: tj. ceny nieruchomości oraz ceny materiałów, półproduktów (usług pomocniczych) oraz ominięcie barier handlowych (0,55).

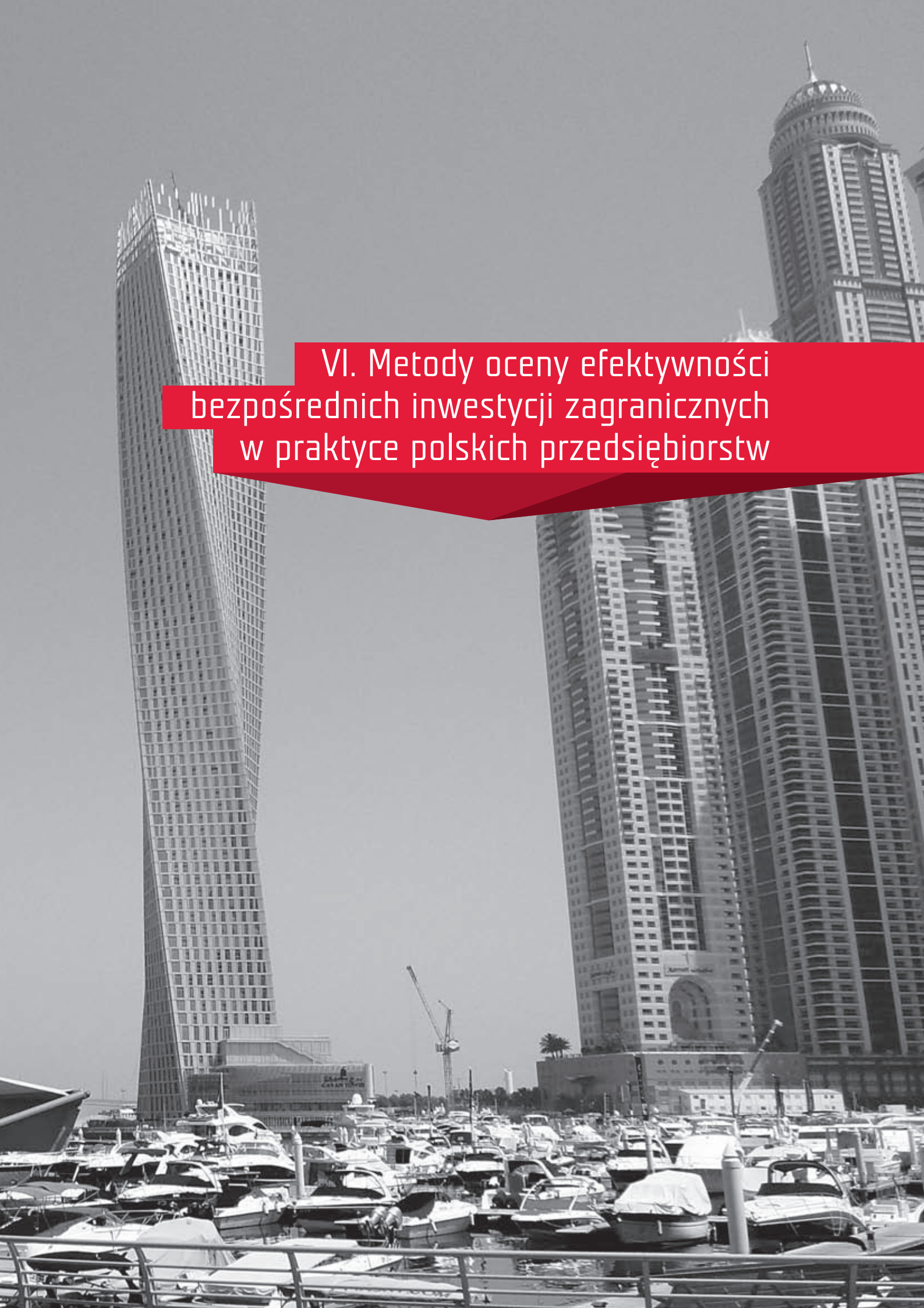
Wykres 10. Czynniki stymulujące i destymulujące podjęcie BIZ przez polskie przedsiębiorstwa w krajach Europy Środkowo-Wschodniej poza UE-12





Źródło: wyniki badania.

Najważniejszą destymulantą rozwoju w krajach Europy Środkowo-Wschodniej poza krajami UE-12 okazało się wysokie ryzyko działalności (0,66). Na miejscu drugim respondenci uplasowali rozbudowaną biurokrację (0,64). Ważnym czynnikiem destymulującym była także niestabilność przepisów prawa – miejsce trzecie (0,61) oraz przeszkody w handlu (0,58), które zostały uplasowane na miejscu czwartym. Wskaźnik ważności obliczany dla destymulanty nazwanej „niekorzystne regulacje prawne dotyczące działalności gospodarczej" uplasował ją na piątym miejscu (0,57). W opinii respondentów ważnym czynnikiem destymulującym rozwój była także korupcja – miejsce szóste (0,56). Miejsce siódme, wśród destymulant rozwoju, zajęły dwa czynniki jednocześnie, tj. brak programów wsparcia dla inwestorów oraz mało przyjazny stosunek do przedsiębiorczości (0,55). Na miejscu ósmym polscy inwestorzy uplasowali czynnik związany z cenami zasobów pracy (0,54) – jedyny z grupy czynników kosztowych, wśród czynników destymulujących uznanych przez inwestorów za najważniejsze. Miejsce przedostatnie z grupy najważniejszych czynników destymulujących rozwój w tej części świata zajął czynnik związany z wysoką konkurencyjnością przedsiębiorstw kraju lokaty (0,52).

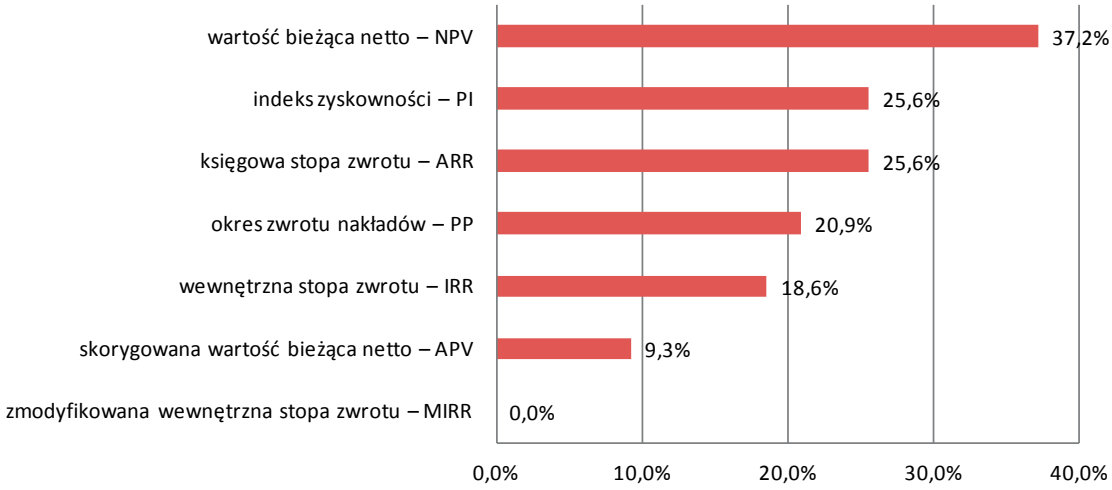


VI. Metody oceny efektywności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w praktyce polskich przedsiębiorstw

Większość polskich przedsiębiorstw oceniając efektywność inwestycji użyło tylko jednej metody oceny (62%), kolejne 18% skorzystało z dwóch metod, a jedynie 6% podmiotów wykorzystało trzy lub więcej metod oceny efektywności. Niestety aż 14% przyznało, że nie użyło żadnej metody oceny efektywności inwestycji zagranicznej.

Wśród podmiotów, które analizując projekty inwestycji zagranicznych skorzystały z metod oceny efektywności dominującą była wartość bieżąca netto (37,2%). Na drugim miejscu znalazł się indeks zyskowności (25,6%). Równie często ankietowane przedsiębiorstwa użyły księgowej stopy zwrotu. Nieco rzadziej korzystały z okresu zwrotu (20,9%). Z metody wewnętrznej stopy zwrotu skorzystało 18,6% ankietowanych. Najrzadziej w ocenie efektywności inwestycji zagranicznych używana była metoda skorygowanej wartości bieżącej netto (9,3%).

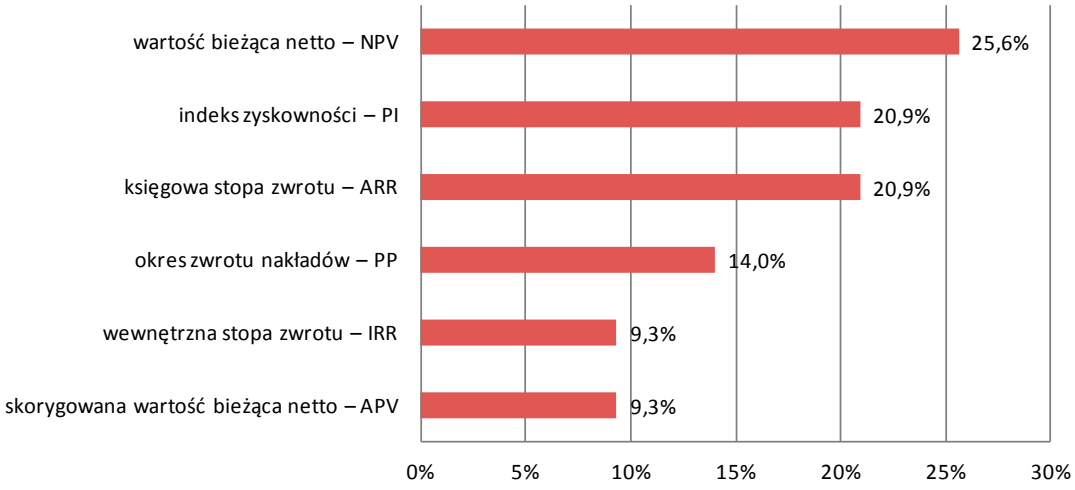
Wykres 11. Metody stosowane przez polskie przedsiębiorstwa w ocenie efektywności inwestycji zagranicznych



Objaśnienia: Wyniki nie sumują się do 100%, ponieważ respondenci mogli wskazać więcej niż jedną metodę.
Źródło: wyniki badania.

Przedsiębiorstwa wskazały również metodę, która używana była jako główna podczas oceny efektywności inwestycji zagranicznych. Najczęściej ankietowani wskazywali na miernik NPV (25,6%). Na drugim miejscu uplasowany został indeks zyskowności, a także księgowa stopa zwrotu (20,9%). Natomiast na trzecim – okres zwrotu (14%). Oznacza to, że 34,9% respondentów traktowało metodę prostą jako podstawową miarę oceny efektywności. Na czwartym miejscu polscy inwestorzy zagraniczni uplasowali jednocześnie dwie metody dynamiczne – wewnętrzną stopę zwrotu i skorygowaną wartość bieżącą netto – 9,3%.

Wykres 12. Metody użyte jako główne przez polskie przedsiębiorstwa w ocenie efektywności inwestycji zagranicznych



Źródło: wyniki badania.



VII. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na ryzyko działalności podmiotów inwestujących

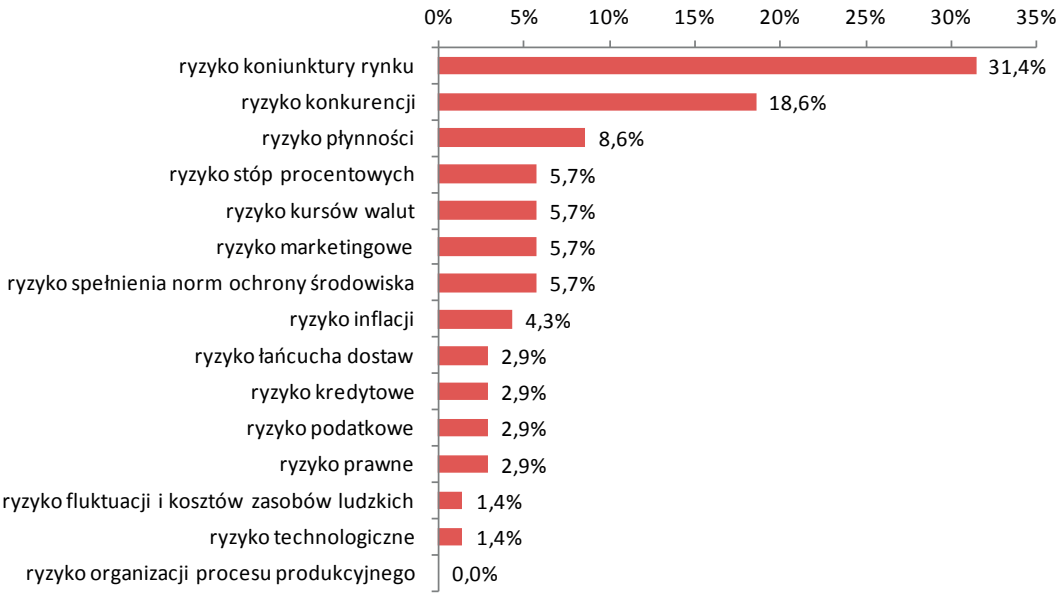
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a ryzyko działalności krajowej

Podejmowanie działalności gospodarczej na rynku zagranicznym wymaga zmierzenia się z odmiennymi niż na rynku macierzystym uwarunkowaniami realizacji biznesu; może też stwarzać szansę ograniczenia ryzyka działalności (lub niebezpieczeństwo jego zwiększenia). BIZ mogą stanowić narzędzie do optymalizacji ryzyka organizacji wskutek neutralizacji niektórych ryzyk bądź minimalizacji ich skutków.

Kwestię dywersyfikacji ryzyka działalności poddano opinii badanych respondentów. Pozytywnie należy ocenić fakt, że 56,2% polskich inwestorów podejmowało BIZ w celu dywersyfikacji ryzyka swojej działalności. W przypadku pozostałych 43,8% ankietowanych, połowa zdecydowanie twierdziła, że zrealizowane przez nich BIZ nie miały na celu ograniczenia ryzyka, a druga połowa nie potrafiła udzielić jednoznacznej odpowiedzi w tym zakresie.

Najczęściej zdywersyfikowanym ryzykiem w drodze podejmowania BIZ było ryzyko rynkowe, a w szczególności ryzyko koniunktury rynku macierzystego (31,4% wskazań) oraz konkurencji działających na nim podmiotów (18,6% wskazań). Pozostałe rodzaje ryzyk były incydentalnie wskazywane przez respondentów.

Wykres 13. Rodzaje zdywersyfikowanego ryzyka działalności w drodze podjęcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskich inwestorów



Objaśnienia: Wyniki nie sumują się do 100%, ponieważ respondenci mogli wskazać więcej niż jeden rodzaj ryzyk.
Źródło: wyniki badania.

Wskazania polskich inwestorów w zakresie rodzajów ryzyka, które podlegały dywersyfikacji, tj. ryzyko koniunktury i konkurencji, korespondują z tym, że podstawowymi motywami skłaniającymi polskich inwestorów do podjęcia BIZ były czynniki rynkowe. W ślad za rynkowymi oczekiwaniami podąża potrzeba ograniczania głównie ryzyka rynkowego.

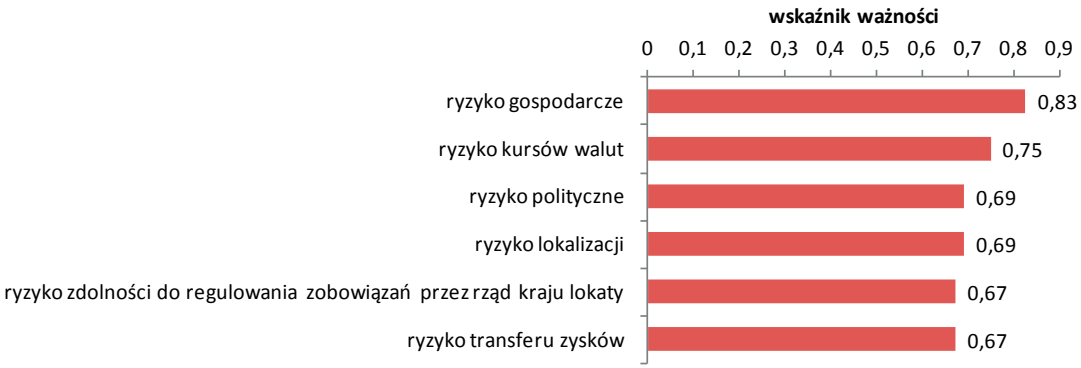
Ryzyko specjalne bezpośrednich inwestycji zagranicznych (ryzyko kraju) w procesie podejmowania decyzji

Istotnym aspektem zarządzania ryzykiem BIZ jest kwantyfikacja i ograniczanie ryzyka kraju lokaty. W przypadku 20,6% badanych polskich inwestorów poziom ryzyka kraju lokaty determinował wybór lokalizacji BIZ. Kolejne 9,5% ankietowanych nie dokonywało oceny ryzyka kraju lokaty, a dla prawie 70% respondentów ocena tego ryzyka nie stanowiła kryterium w procesie decyzyjnym o BIZ.

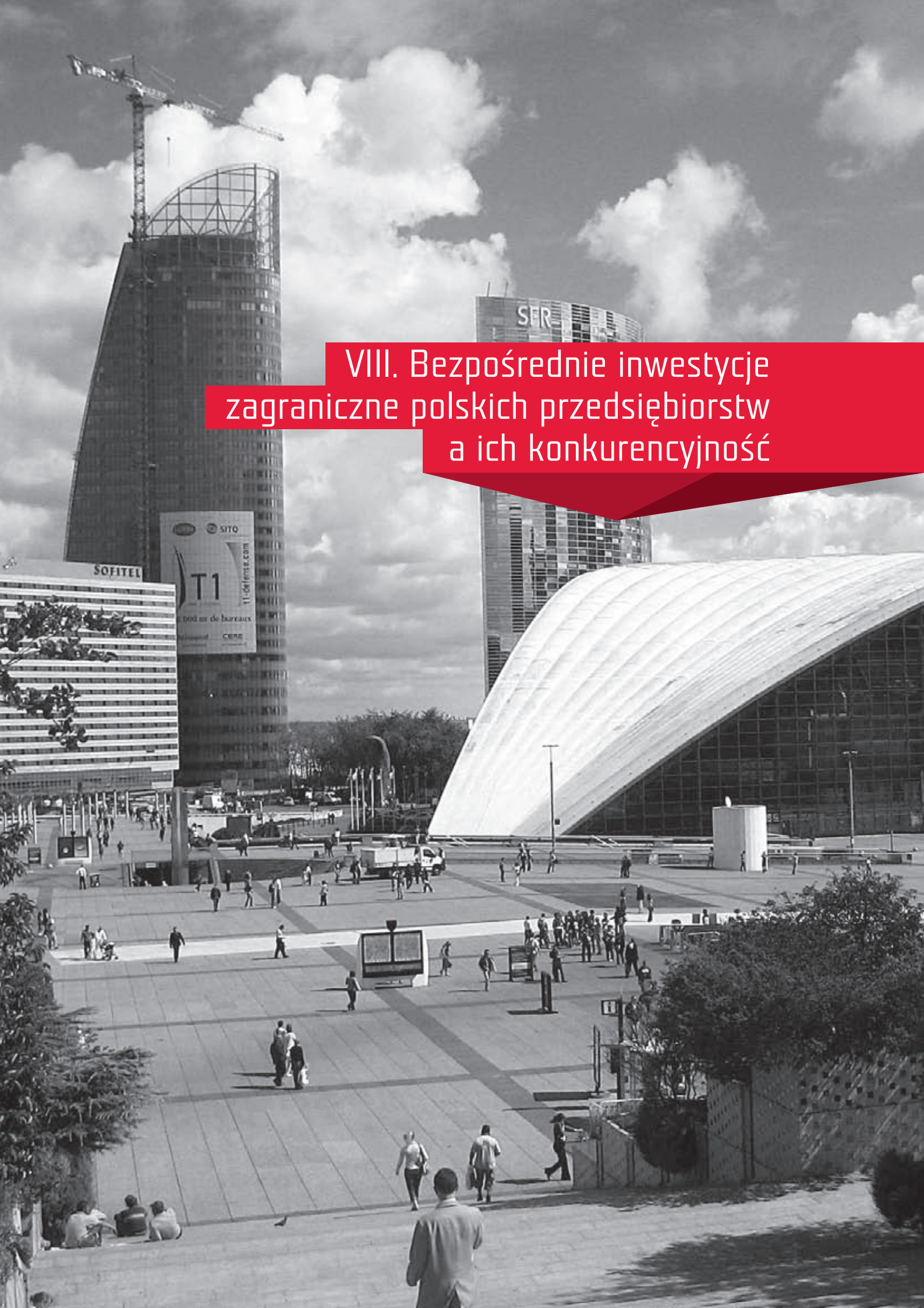
W ramach badania zidentyfikowano, że polscy inwestorzy nie dokonują oceny ryzyka kraju lokaty m.in. dlatego, iż podążają tradycyjną ścieżką internacjonalizacji przedsiębiorstw, która polega na tym, że decyzje o podjęciu BIZ są poprzedzone prowadzeniem w długim okresie działalności gospodarczej, najczęściej w formie eksportu, właśnie na tym rynku, na którym zostały ulokowane inwestycje. Ponadto, niektórzy z badanych respondentów przyznali się do niskiej znajomości odpowiednich narzędzi analitycznych.

Inwestorzy, dla których poziom ryzyka kraju stanowił istotne kryterium wyboru lokalizacji podejmowanych BIZ, oceniali również ważność poszczególnych rodzajów ryzyka. W ocenie całkowitego ryzyka kraju lokaty ryzyko gospodarcze (wskaźnik ważności 0,83) miało największe znaczenie. Tuż za nim uplasowano ryzyko kursów walut (0,75). Trzecie miejsce *ex aequo* zajęło ryzyko polityczne i lokalizacji (0,69). Na ostatnim miejscu usytuowały się również dwa rodzaje ryzyka: rządowe i transferu zysków (0,67). Wydaje się jednak, że różnice wartości wskaźników ważności poszczególnych rodzajów ryzyka nie są znaczące i pozwalają na stwierdzenie, że wszystkie wskazane rodzaje ryzyka mają kluczowe znaczenie dla polskich inwestorów podejmujących inwestycje za granicą.

Wykres 14. Ważność poszczególnych rodzajów ryzyka dla oceny ryzyka kraju lokaty



Źródło: wyniki badania.

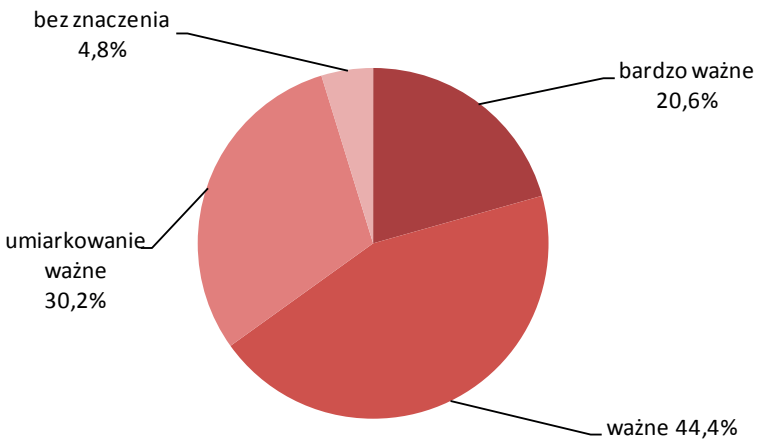


VIII. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw a ich konkurencyjność

Ważność bezpośrednich inwestycji zagranicznych w budowaniu potencjału konkurencyjności polskich przedsiębiorstw

Alokacja kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych stanowi ważny czynnik konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Dla 95% podmiotów inwestycje te były czynnikiem budowania potencjału konkurencyjności. Inwestorzy najczęściej określali znaczenie BIZ jako ważne (44,4%). Dla co piątego przedsiębiorstwa alokacja kapitału w formie BIZ była bardzo ważna. Jedynie dla 5% badanych BIZ nie miały znaczenia z punktu widzenia budowania ich konkurencyjności.

Wykres 15. Ważność bezpośrednich inwestycji zagranicznych w budowaniu potencjału konkurencyjności badanych przedsiębiorstw

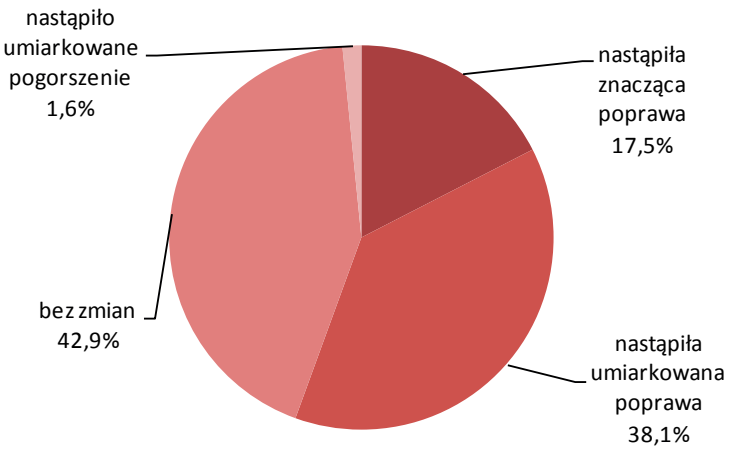


Źródło: wyniki badania.

Ocena wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na potencjał konkurencyjności polskich przedsiębiorstw

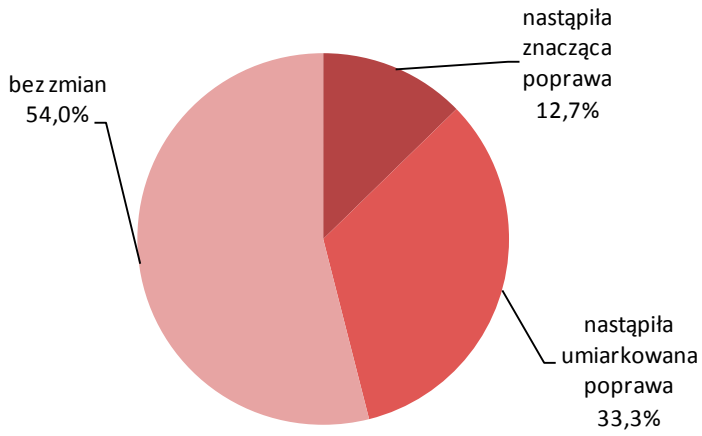
Blisko 56% badanych przedsiębiorstw wskazało, iż bezpośrednie inwestycje zagraniczne przyczyniają się do poprawy potencjału konkurencyjności w stosunku do konkurentów na rynkach zagranicznych. Przy czym 38,1% przedsiębiorstw określiło ten wpływ jako umiarkowany. Dla 17,5% respondentów BIZ stanowiły czynnik, który w znaczącym stopniu przyczynił się do poprawy potencjału konkurencyjności. Natomiast blisko 43% badanych podmiotów nie zauważyło oddziaływania omawianych inwestycji na ich potencjał konkurencyjności w stosunku do konkurentów za granicą. Wpływ BIZ na potencjał konkurencyjności w stosunku do głównych konkurentów na rynku macierzystym okazał się mniej wyrazisty. 46% respondentów wskazało, iż BIZ spowodowały pozytywne zmiany w potencjale w stosunku do głównych konkurentów na tym rynku, przy czym zaobserwowana pozytywna zmiana potencjału miała przede wszystkim charakter umiarkowany (33,3%). Jedynie dla 12,7% przedsiębiorstw BIZ okazały się czynnikiem znacząco przyczyniającym się do poprawy ich potencjału. Jednak większość przedsiębiorstw nie przypisała omawianym inwestycjom efektu w postaci pozytywnych zmian potencjału konkurencyjności wobec konkurentów na rynku krajowym.

Wykres 16. Ocena wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych badanych przedsiębiorstw na ich potencjał konkurencyjności w stosunku do głównych konkurentów na rynkach zagranicznych



Źródło: wyniki badania.

Wykres 17. Ocena wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych badanych przedsiębiorstw na ich potencjał konkurencyjności w stosunku do głównych konkurentów na rynku macierzystym



Źródło: wyniki badania.

Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw na składniki ich potencjału konkurencyjności

Objęte badaniem przedsiębiorstwa wskazały pozytywny wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na poszczególne składniki potencjału konkurencyjności we wszystkich obszarach poddanych ocenie. Największe korzyści z BIZ przedsiębiorstwa dostrzegły przede wszystkim w obszarze sprzedaży i marketingu. Zdecydowanie najwyższe oceny zostały przypisane oddziaływaniu badanych inwestycji na znajomość potrzeb i preferencji klientów (wskaźnik oddziaływania 0,64), dostęp do rynku (0,64), znajomość zachowań konkurentów (0,59), zdolność szybkiego reagowania na zmiany rynkowe (0,52), a także relacje z klientami (0,51). Siła oddziaływania BIZ na poszczególne składniki potencjału była relatywnie mało zróżnicowania i jedynie w przypadku pierwszych pięciu sklasyfikowanych składników oceniona została przez respondentów jako pozytywna (w przypadku pozostałych 35 składników zidentyfikowano umiarkowanie pozytywny wpływ).

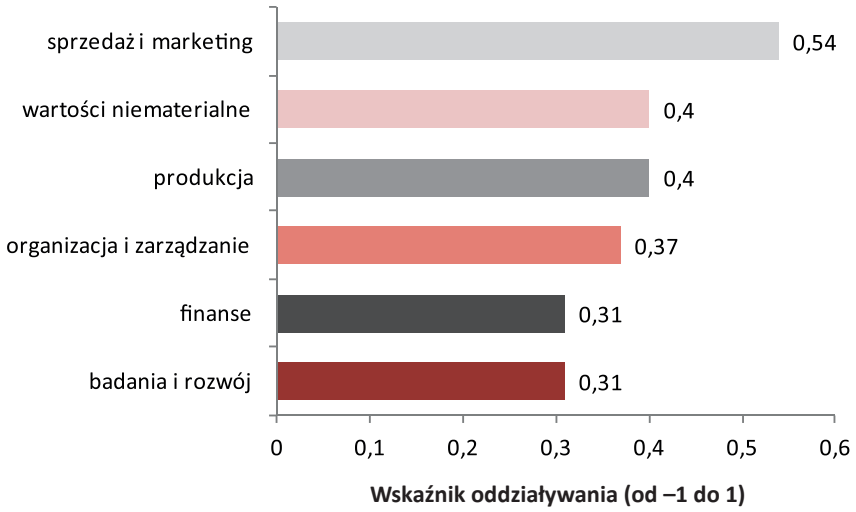
Wykres 18. Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych badanych przedsiębiorstw na składniki ich potencjału konkurencyjności



Źródło: wyniki badania.

W pierwszej dziesiątce pod względem siły oddziaływania BIZ aż po sześć składników pochodziło z obszaru sprzedaży i marketingu oraz produkcji oraz trzy z obszaru organizacji i zarządzania i dwa z obszaru wartości niematerialnych. Natomiast zabrakło składników reprezentujących obszar finansów, jak i badań i rozwoju. Najmniejsze korzyści z alokacji kapitału w formie BIZ odnotowano w zakresie dostępu do zasobów naturalnych (0,22), poziomu kosztów (0,23), a także zaplecza badawczo-rozwojowego oraz dogodności lokalizacji ze względu na normy prawne i ekonomiczne warunki działania (po 0,25).

Wykres 19. Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych badanych przedsiębiorstw na poszczególne obszary potencjału konkurencyjności



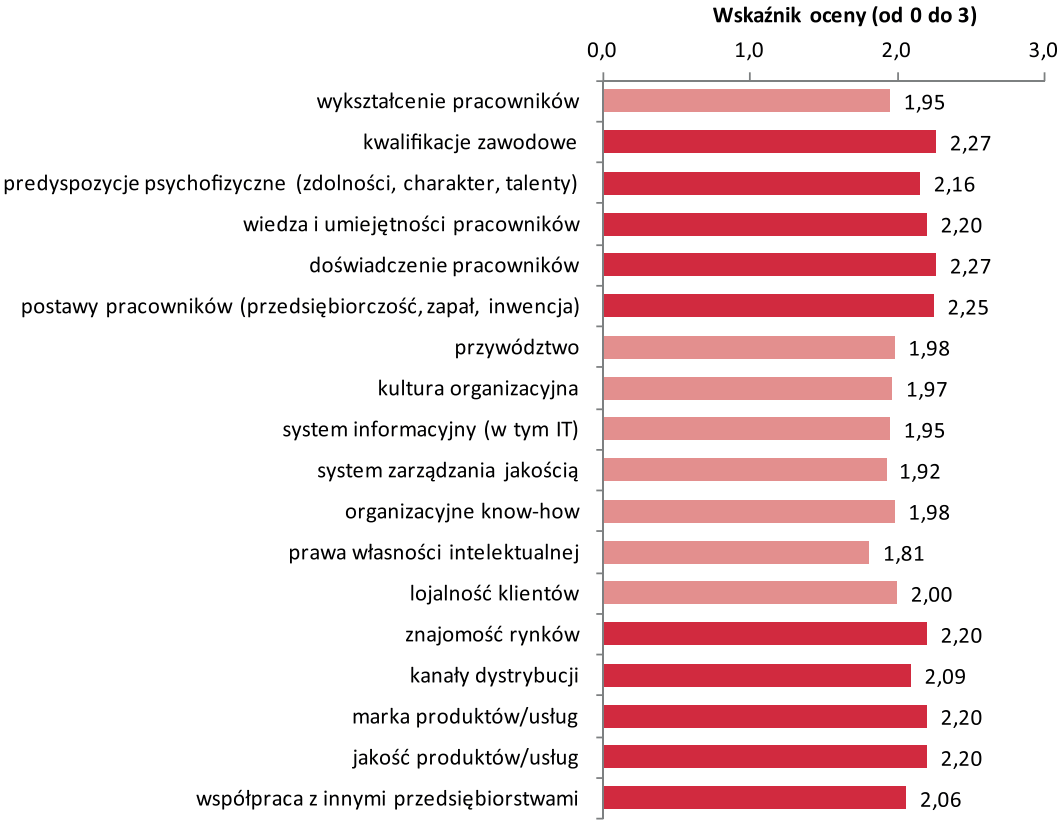
Źródło: wyniki badania.



IX. Wykorzystanie zasobów niematerialnych do tworzenia przewagi konkurencyjnej za granicą

Wyniki badania ujawniły, że zasoby niematerialne w znacznym stopniu warunkują podjęcie decyzji o rozpoczęciu ekspansji zagranicznej w postaci inwestycji bezpośrednich przez polskie przedsiębiorstwa. Badane podmioty wskazały, iż dla procesu internacjonalizacji zasoby takie, jak: jakość, marka produktów/usług, znajomość rynków, doświadczenie, wiedza i umiejętności oraz postawy pracowników, a także kanały dystrybucji są co najmniej tak samo ważne jak posiadany kapitał finansowy. Okazały się one też istotnymi czynnikami tworzenia przewagi konkurencyjnej za granicą.

Wykres 20. Ważność poszczególnych składników zasobów niematerialnych dla tworzenia przewagi konkurencyjnej zagranicznych filii/oddziałów polskich przedsiębiorstw



Źródło: wyniki badania.

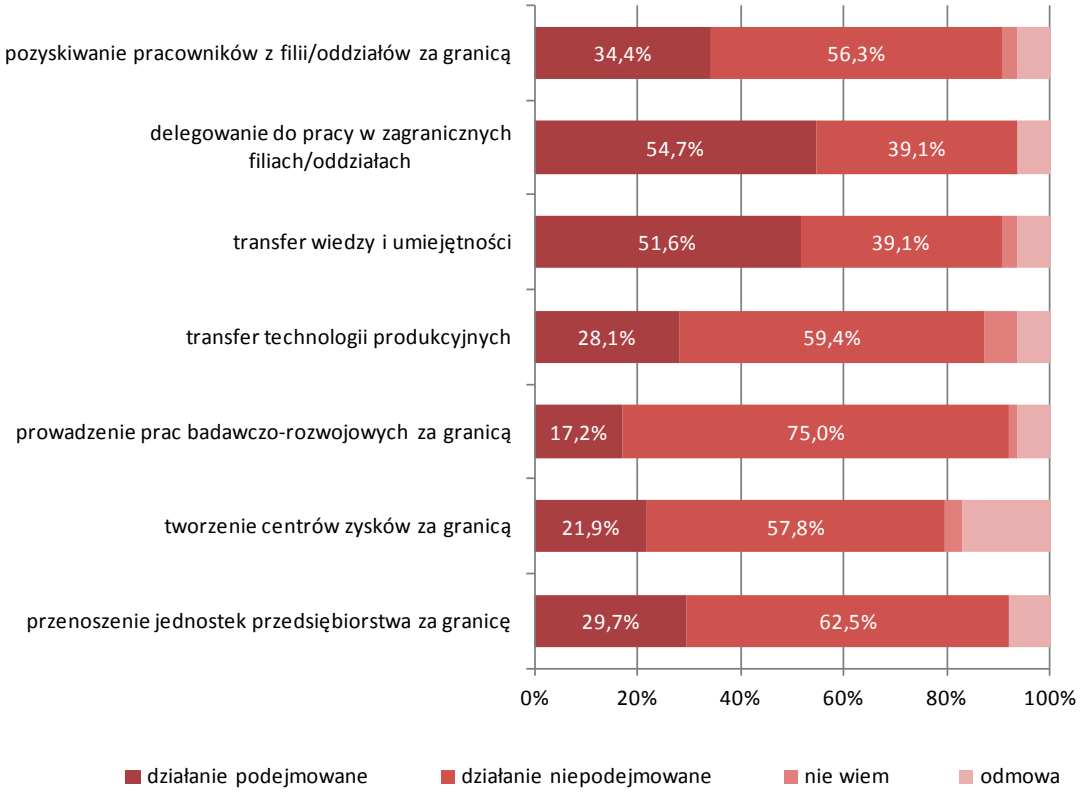
Badane przedsiębiorstwa – polscy inwestorzy zagraniczni za najważniejsze z punktu widzenia tworzenia przewagi konkurencyjnej za granicą uznali zasoby umiejscowione w obszarze kapitału ludzkiego oraz kapitału klienckiego. Najwyższe oceny uzyskały przy tym: kwalifikacje zawodowe i doświadczenie pracowników (oceny na poziomie 2,27), postawy pracowników (ocena 2,25), wiedza i umiejętności, znajomość rynków, marka produktów/usług, jakość produktów/usług (oceny na poziomie 2,20), predyspozycje psychofizyczne (ocena 2,16), kanały dystrybucji (ocena 2,09) oraz współpraca z innymi przedsiębiorstwami (ocena 2,06). Wszystkie te zasoby zostały uznane za bardzo ważne.



X. Wewnątrzkorporacyjny transfer zasobów a konkurencyjność polskich przedsiębiorstw – inwestorów zagranicznych

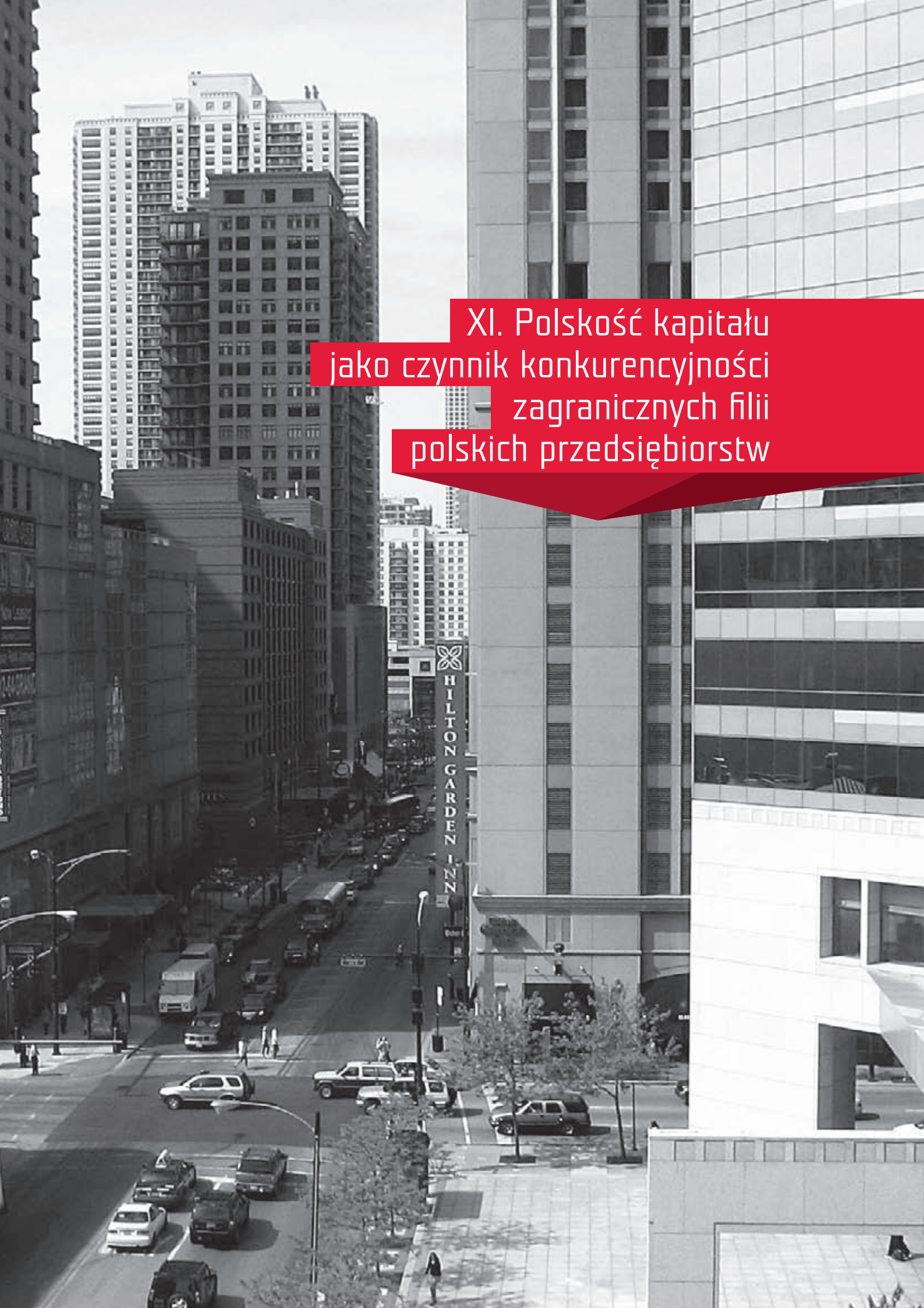
Wyniki badania wskazują, że działania ukierunkowane na optymalizację przestrzennego rozmieszczenia zasobów w ramach ponadnarodowych struktur polskich przedsiębiorstw –inwestorów zagranicznych – dotyczą głównie lepszego wykorzystania kapitału ludzkiego. Ponad połowa badanych podmiotów wskazała, iż deleguje pracowników do zagranicznych filii i oddziałów (blisko 55%) oraz prowadzi transfer wiedzy i umiejętności (prawie 52%). Ponadto, dbając o wymianę doświadczeń i podnoszenie umiejętności kadry pracowniczej, ponad 34% badanych przedsiębiorstw deleguje pracowników z zagranicy do pracy w przedsiębiorstwie macierzystym w Polsce. Pozostałe działania są wykorzystywane znacznie rzadziej, chociaż – co ciekawe – badane przedsiębiorstwa uznały je za znacznie ważniejsze z punktu widzenia konkurencyjności. Akcentowano przede wszystkim potencjalnie wysokie znaczenie przenoszenia jednostek przedsiębiorstwa za granicę oraz tworzenia centrów zysków za granicą.

Wykres 21. Działania polskich przedsiębiorstw podejmowane w celu optymalnej lokalizacji zasobów w ramach struktur ponadnarodowych



Źródło: wyniki badania.

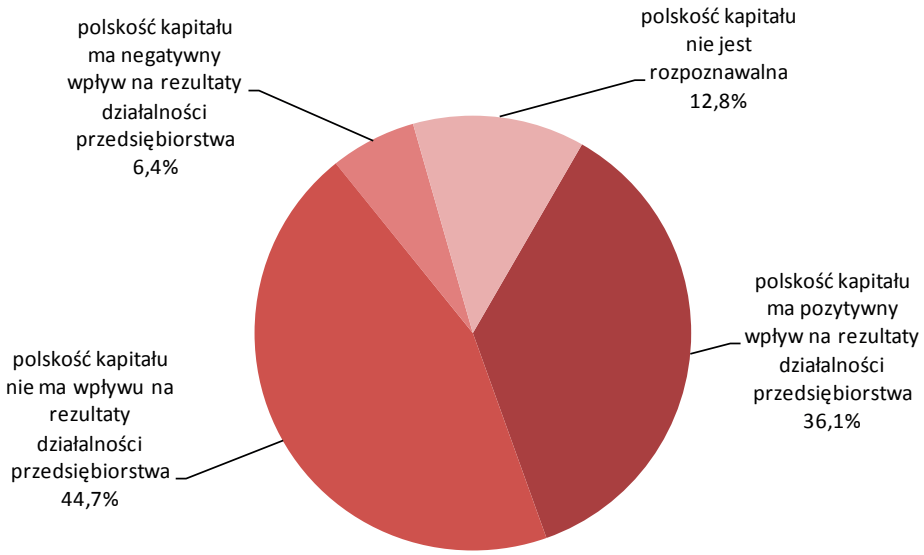
Aktywność polskich przedsiębiorstw w podejmowaniu działań, sprzyjających optymalnej lokalizacji zasobów w ponadnarodowych strukturach organizacji nie może być uznana za powszechną – znaczny odsetek respondentów wskazał bowiem, iż przedsiębiorstwa w ogóle nie podejmują takich starań. W kontekście wyników badania należy uznać, że na obecnym etapie umiędzynarodowienia polskie przedsiębiorstwa nie wykorzystują w pełni korzyści, jakie płyną z internacjonalizacji działalności gospodarczej. Sytuacja ta wyznaczy najprawdopodobniej kierunek dalszych zmian w organizacji procesów i kształtowaniu struktury polskich przedsiębiorstw – inwestorów zagranicznych, które z czasem będą znacznie bardziej zabiegać o odpowiednią konfigurację zasobów i integrację działań w skali międzynarodowej w celu maksymalizacji ogólnych korzyści biznesowych.



XI. Polskość kapitału jako czynnik konkurencyjności zagranicznych filii polskich przedsiębiorstw

Wyniki prezentowanego badania wskazały, że pochodzenie kapitału nie ma większego wpływu na wyniki działalności osiągane przez filie i oddziały polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Blisko 45% badanych podmiotów określiło polskość kapitału jako czynnik neutralny z punktu widzenia prowadzonej działalności gospodarczej, prawie 13% jako element w ogóle nierozpoznawalny w krajach lokaty bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a niewielka grupa badanych (nieco ponad 6%) uznała nawet, że oddziaływanie tego czynnika jest negatywne. Jednocześnie jednak znaczna część, bo aż 36% badanych, stwierdziła, że polskość pochodzenia kapitału ma pozytywny wpływ na rezultaty prowadzonej działalności.

Wykres 22. Ocena wpływu polskości pochodzenia kapitału na działalność podmiotów bezpośredniego inwestowania w krajach lokaty inwestycji zagranicznych



Źródło: wyniki badania.

Uwzględnienie w analizie kryterium miejsca lokalizacji zagranicznych filii ujawniło istotne różnice w postrzeganiu polskości kapitału przez badane podmioty. Przedsiębiorstwa zlokalizowane w krajach rozwijających się, szczególnie w Europie Wschodniej, zdecydowanie częściej upatrują w polskich korzeniach przedsiębiorstwa atut, który można wykorzystać w walce konkurencyjnej. Warto podkreślić, że w grupie respondentów prowadzących działalność m.in. w Rosji i na Ukrainie, a także na wybranych rynkach azjatyckich pozytywny wpływ polskości kapitału na rezultaty działalności sygnalizowało aż 57% badanych przedsiębiorstw. Podmioty tej grupy najczęściej wskazywały, że odbiór polskich wyrobów kojarzony jest przez klientów z ponadprzeciętną jakością, charakterystyczną dla produktów zachodnioeuropejskich, a same przedsiębiorstwa odbierane są tak jak podmioty silnych gospodarek Unii Europejskiej, reprezentujące wysokie standardy biznesowe i etyczne, co pozytywnie przekłada się na osiągane na tych rynkach wyniki działalności.

Publikacje prezentujące wyniki projektu badawczego



Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą. Czynniki i skutki, red. naukowa Włodzimierz Karaszewski, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.

ISBN 978-83-208-2099-7



Małgorzata Jaworek, *Ocena ekonomicznej efektywności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w praktyce polskich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2013.

ISBN 978-83-231-3122-9

Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
ul. Gagarina 13A, 87-100 Toruń

www.econ.umk.pl

Grupa Naukowo-Badawcza "SKOLAR"
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
ul. Gagarina 13A, 87-100 Toruń

www.skolar.umk.pl

Chcąc sprostać konkurencji międzynarodowej, przedsiębiorstwa z coraz większą aktywnością włączają się w proces globalizacji, realizując w tym zakresie różnorodne działania. Wśród nich szczególne znaczenie ma alokacja kapitału w celu podejmowania i rozszerzania działalności gospodarczej poza krajem macierzystym.

Doświadczenia polskich przedsiębiorstw internacjonalizujących działalność drogą bezpośrednich inwestycji zagranicznych mogą posłużyć jako przykład zachęcający podmioty działające lokalnie, a także wyłącznie eksportujące wytwarzane produkty (usługi) do kapitałowej ekspansji zagranicznej.

ISBN 978-83-231-3169-4