http://dx.doi.org/10.18778/7525-634-5

DOROTA STARZYŃSKA

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne
a konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce

WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2012

Dorota Starzyńska – Zakład Zarządzania Finansami Przedsiębiorstwa
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem, Wydział Zarządzania
Uniwersytet Łódzki, 90-237 Łódź, ul. Matejki 22/26

RECENZENT
Elżbieta Skrzypek

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ
Elżbieta Marciszewska-Kowalczyk

SKŁAD I ŁAMANIE
ESUS – Agnieszka Buszewska

PROJEKT OKŁADKI
Barbara Grzejszczak

© Copyright by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2012

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. 5035/2012

ISBN 978-83-7525-634-5

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

SPIS TREŚCI

Wstęp ... 7

Rozdział I

Rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych we współczesnej gospodarce ... 11
1.1. Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych ... 11
1.2. Czynniki determinujące przepływ kapitału w formie BIZ ... 16
1.2.1. Motywy podejmowania BIZ – typy inwestorów ... 17
1.3. Formy wejścia i prowadzenia działalności gospodarczej przez inwestorów zagranicznych w kraju goszczącym ... 19
1.3.1. Formy wejścia inwestorów zagranicznych ... 19
1.3.2. Determinanty wyboru formy wejścia inwestorów zagranicznych na rynek kraju goszczącego ... 20
1.3.3. Formy prowadzenia działalności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kraju goszczącym ... 22
1.4. Efekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kraju goszczącym – aspekty teoretyczne ... 24
1.4.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a wzrost międzynarodowych powiązań przedsiębiorstw kraju goszczącego ... 26
1.4.2. Rynek pracy kraju goszczącego a bezpośrednie inwestycje zagraniczne ... 29
1.4.3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a transfer technologii ... 35
1.5. Podsumowanie ... 37

Rozdział II

Konkurencyjność a bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Ujęcie teoretyczne ... 39
2.1. Konkurencyjność – podstawowe pojęcia ... 39
2.2. Charakter i determinanty konkurencyjności gospodarki i przedsiębiorstw ... 47
2.2.1. Uwarunkowania konkurencyjności gospodarki ... 48
2.2.2. Czynniki określające konkurencyjność przedsiębiorstw ... 56
2.3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność kierunków działalności i przedsiębiorstw kraju goszczącego ... 65
2.3.1. Wpływ BIZ na rozwój gospodarczy kraju goszczącego ... 65
2.3.2. Wpływ BIZ na konkurencyjność sektorów i przedsiębiorstw w kraju goszczącym ... 67
2.4. Podsumowanie ... 75

Rozdział III

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce polskiej i przemysle przetwórczym w latach 1996–2009. Analiza empiryczna ... 79
3.1. System zbierania informacji statystycznych o bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce ... 79
3.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce ... 86
3.2.1. Zmiany uwarunkowań prawnych w Polsce a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych ... 86
3.2.2. Ocena atrakcyjności Polski – jako miejsca lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych ... 89
3.2.3. Skala i dynamika napływu BIZ do Polski w latach 1990–2009 ... 95
3.2.4. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w świetle danych GUS ... 103
3.3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskim przetwórstwie przemysłowym ... 108
3.3.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne według sekcji i działów PKD ... 108
3.3.2. BIZ w przetwórstwie przemysłowym według stopnia zaawansowania technologicznego produkcji w latach 1997–2009 ... 115
3.4. Podsumowanie ... 130

Rozdział IV

Ocena efektów napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność produkcji przemysłowej w Polsce ... 131
4.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność polskiego przetwórstwa przemysłowego ... 131
4.1.1. Ważniejsze mierniki konkurencyjności przemysłów ... 132
4.1.2. Ocena wpływu BIZ na konkurencyjność przetwórstwa przemysłowego – analiza statystyczna ... 137
4.2. Ekonometryczna analiza efektów obecności BIZ w działach przetwórstwa przemysłowego według stopnia zaawansowania technologicznego – w latach 2003–2008 ... 148
4.2.1. Specyfikacja modeli ... 148
4.2.2. Empiryczna ocena związków między BIZ a konkurencyjnością ... 151
4.3. .Podsumowanie ... 160

Rozdział V

Konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłowych a działalność inwestorów zagranicznych na rynku kraju goszczącego na przykładzie województwa łódzkiego ... 163
5.1. Metodyka przeprowadzonych badań ... 163
5.1.1. Cel, zakres i planowanie badania ... 163
5.1.2. Projektowanie kwestionariusza ... 165
5.1.3. Uzasadnienie doboru próby przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego ... 167
5.1.4. Uzasadnienie doboru próby przedsiębiorstw krajowych (bez udziału kapitału zagranicznego) ... 167
5.2. Analiza wyników badania ankietowego ... 168
5.2.1. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw ... 168
5.2.2. Ocena stopnia zaangażowania inwestycji zagranicznych w sektorach działalności badanych przedsiębiorstw ... 176
5.2.3. Współpraca przedsiębiorstw krajowych z przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego ... 185

5.2.4. Obecność inwestorów zagranicznych a konkurencja w sektorze funkcjonowania badanych przedsiębiorstw ... 193
5.2.5. Procesy dostosowawcze przedsiębiorstw do warunków konkurencji w wyniku ekspansji BIZ w sektorze ... 201
5.3. Podsumowanie ... 206

Zakończenie ... 211
Bibliografia ... 217
Spis tabel ... 225
Spis rysunków ... 227
Spis schematów ... 227
Spis wykresów ... 228
Załączniki ... 229

WSTĘP

Nasilające się procesy globalizacyjne i integracyjne w gospodarce światowej powodują, że sektory gospodarki, jak i przedsiębiorstwa w nich funkcjonujące stają się coraz częściej uczestnikami walki konkurencyjnej. Polska, podobnie jak inne kraje, które weszły na ścieżkę transformacji systemowej, boryka się z istotnymi ograniczeniami w dostępie do kapitału. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), z jednej strony, są istotnym źródłem rozwoju kraju, regionu czy sektora, z drugiej zaś, zwiększają współzawodnictwo pomiędzy krajami, regionami, sektorami, czy wreszcie samymi przedsiębiorstwami.

Literatura przedmiotu, dość liczna, jeśli idzie o badania dotyczące bezpośrednich inwestycji zagranicznych, najczęściej koncentruje się na ocenie atrakcyjności kraju czy regionu w zakresie przyciągania inwestorów zagranicznych, rzadziej dotyczy rodzajów działalności gospodarczej i przedsiębiorstw. Jeszcze mniejszą uwagę w literaturze polskiej przywiązuje się do oceny wpływu BIZ na kierunki działalności przemysłowej czy rozwój przedsiębiorstw, a zwłaszcza ich konkurencyjność. Zapewnienie konkurencyjności przedsiębiorstw leży w interesie wszystkich podmiotów – uczestników rynku. Opis mechanizmów dostosowawczych w branży, dziale przemysłu przetwórczego, jak i w samych przedsiębiorstwach wobec warunków konkurencji wywołanych ekspansją inwestorów zagranicznych, staje się szczególnie ważny w aspekcie tego, że w literaturze przedmiotu brak jest tego typu analiz.

Niniejsza monografia podejmuje próbę wypełnienia luki w tym zakresie, akcentując zależność pomiędzy zaangażowaniem przedsiębiorstw zagranicznych w inwestycje w Polsce a konkurencyjnością działów i przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego.

Celem niniejszego opracowania jest ocena wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność przemysłu i jego przedsiębiorstw na przykładzie gospodarki Polski, a dokładniej, działów polskiego przetwórstwa przemysłowego oraz przedsiębiorstw działających w regionie łódzkim jako ich reprezentantów.

Osiągnięciu celu głównego ma sprzyjać realizacja celów pomocniczych, takich jak określenie determinant napływu BIZ do Polski i do poszczególnych działów przetwórstwa przemysłowego; analiza zmian w strukturze napływu i zasobów BIZ w latach 1990–2009, próba identyfikacji kierunków działalności wytwórczej,

na które szczególnie pozytywnie wpłynęła obecność BIZ biorąc pod uwagę ich konkurencyjność, oszacowanie modeli panelowych uwzględniających występowanie BIZ w działach przetwórstwa przemysłowego na podstawie danych z latach 2003–2008; ocena obecności inwestorów zagranicznych i ich wpływu na konkurencyjność i efekty współpracy przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych funkcjonujących w tych samych przemysłach; wykazanie związków pomiędzy obecnością inwestorów zagranicznych w branży a procesami dostosowawczymi przedsiębiorstw, zarówno zagranicznych, jak i krajowych, działających w tym samym obszarze działalności wytwórczej.

Analizie poddano głównie kierunki działalności przetwórstwa przemysłowego, bowiem pomimo tendencji zmniejszania się zainteresowania firm zagranicznych przemysłem przetwórczym na rzecz szeroko rozumianej sfery usług, to właśnie działy przetwórstwa przemysłowego są w dalszym ciągu w dużym stopniu beneficjentami BIZ[1]. Polski przemysł, ze względu na swoją strukturę, znacznie odbiega od poziomu, który obserwujemy w grupie państw wysoko rozwiniętych gospodarczo, wymaga jeszcze dużego zasilenia kapitałowego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, wraz z tzw. pakietem towarzyszącym. Co więcej, skala inwestycji zagranicznych w Polsce w poszczególnych działach przemysłu jest nierównomierna, a ekonomiczne efekty wynikające z obecności bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie są w pełni rozpoznane.

Hipoteza główna: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przyczyniają się do wzrostu konkurencyjności przemysłów kraju goszczącego, w których występują, oraz do wzrostu konkurencyjności ulokowanych w nich przedsiębiorstw.

Na podstawie studiów literaturowych oraz wstępnej analizy danych liczbowych zostały sformułowane hipotezy cząstkowe:

1. Inwestorzy zagraniczni coraz częściej zaczynają lokować swój kapitał w przemysłach bardziej zaawansowanych technologicznie w Polsce – przyczyniając się do przede wszystkim do modernizacji i podnoszenia poziomu innowacyjności polskiej gospodarki, a w konsekwencji do wzrostu konkurencyjności Polski na arenie międzynarodowej, rozwoju działów przemysłu i rodzimych przedsiębiorstw.

2. W niektórych działach przetwórstwa przemysłowego obecność inwestorów zagranicznych wywołuje szczególnie pozytywne efekty, przyczyniając się do poprawy ich konkurencyjności.

3. Pojawienie się inwestorów zagranicznych w danym przemyśle może wpływać na podmioty w nim działające w dwojaki sposób: poprzez nasilenie się konkurencji w sektorze i/lub poprzez próby podjęcia współpracy i rozwijania powiązań (kooperacji) z inwestorami zagranicznymi, co w rezultacie prowadzi do określonych działań dostosowawczych wymuszonych obecnością inwestorów

---

[1] Por. F. K i m u r a, K. K i y o t a, *Foreign – owned versus Domestically – owned Firms: Economic Performance in Japan*, „Review of Development Economics" 2007, vol. 11 (1), s. 36.

zagranicznych, przyczyniając się do utrzymania lub poprawy konkurencyjności firm lokalnych.

Jednym z kluczowych problemów metodologicznych niniejszej rozprawy jest problem dostępności porównywalnych w czasie danych dotyczących napływu BIZ na poziomie działów PKD. Wśród kilku możliwości warto wskazać na informacje Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), który w opracowaniach o działalności przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w Polsce nie przestrzega rygorystycznie definicji BIZ. Dane Narodowego Banku Polskiego (NBP), z kolei, nie pozwalają na szczegółowy podział kierunków działalności wytwórczej z punktu widzenia napływu (zasobów) BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe (dane publikowane prezentują tylko wybrane podsekcje i działy PKD). Innym źródłem informacji jest Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ), która przygotowuje *Listę największych inwestorów zagranicznych w Polsce.* Pomimo przestrzegania definicji BIZ instytucja ta nie posiada instrumentów prawnych, by pozyskiwać informacje od wszystkich inwestorów, którzy zainwestowali w Polsce powyżej 1 mln USD. W monografii wykorzystano wszystkie wymienione rodzaje publikowanych danych, traktując je w sposób komplementarny, a także oparto się na niepublikowanych informacjach PAIiIZ i NBP.

Kolejnym źródłem informacji w monografii są własne badania ankietowe przeprowadzone w regionie łódzkim w próbie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego oraz na próbie przedsiębiorstw bez udziału kapitału zagranicznego (krajowych).

W celu udowodnienia głównych hipotez pracy zastosowano statystyczne metody analizy struktury, dynamiki i korelacji do opisu badanych zjawisk. Ponadto, podjęto próbę budowy i weryfikacji modeli panelowych z uwzględnieniem obecności BIZ w polskim przemyśle przetwórczym. Dzięki tym modelom m.in. wyodrębnione zostały efekty wpływu inwestycji zagranicznych w działach poprzez uwzględnienie zmiennych charakteryzujących ich konkurencyjność.

Praca składa się z pięciu rozdziałów. Dwa pierwsze mają charakter teoretyczny, trzy pozostałe zawierają wyniki analiz przeprowadzonych w oparciu o dane publikowane i niepublikowane wymienionych wcześniej instytucji, bądź na podstawie własnych badań ankietowych.

W rozdziale pierwszym, wprowadzającym w tematykę badawczą, podjęto próbę zdefiniowania BIZ, określenia czynników sprzyjających wejściu BIZ, ich form oraz efektów w kraju goszczącym na podstawie literatury przedmiotu.

W rozdziale drugim dokonano przeglądu ważniejszych definicji konkurencyjności oraz teorii opisujących zależność konkurencyjności gospodarki, jej kierunków działalności i przedsiębiorstw od napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Rozdział trzeci, empiryczny, zawiera charakterystykę źródeł informacji statystycznych o BIZ w Polsce, zmian uwarunkowań prawnych sprzyjających

napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych do polskiej gospodarki oraz podejmuje próbę oceny skali i struktury BIZ w całej gospodarce oraz w działach przetwórstwa przemysłowego, również w zależności od stopnia zaawansowania technologicznego produkcji.

Rozdział czwarty stanowi kontynuację rozważań z rozdziału poprzedniego, bowiem koncentruje się na efektach obecności kapitału zagranicznego w formie BIZ w postaci konkurencyjności poszczególnych działów przetwórstwa przemysłowego w Polsce. Obok analizy statystycznej ma miejsce próba ekonometrycznej weryfikacji sektorowych efektów napływu BIZ w działach przemysłu przy zastosowaniu jedno- i dwuczynnikowych modeli panelowych.

Rozdział piąty zawiera wyniki własnych badań ankietowych przeprowadzonych metodą reprezentacyjną na dwóch zbiorowościach podmiotów gospodarczych zlokalizowanych w regionie łódzkim: przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego oraz przedsiębiorstw krajowych. Dokonano w nim oceny współpracy tych dwóch grup podmiotów gospodarczych, przeanalizowano podejmowane przede wszystkim przez przedsiębiorstwa krajowe działania dostosowawcze w danym obszarze działalności wytwórczej do warunków konkurencji wywołanych obecnością kapitału zagranicznego.

W zakończeniu znalazły się najważniejsze wnioski płynące z rozważań teoretycznych, jak i z przeprowadzonych badań empirycznych.

Większość wyników i analiz pochodzi z badań realizowanych w ramach projektu badawczego Nr N N115 324434 sfinansowanego ze środków na naukę w latach 2008–2009.

Rozdział I

ROZWÓJ BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE

1.1. Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią jeden z niezwykle dynamicznie rozwijających się sposobów przepływu kapitałów w gospodarce światowej[1]. W literaturze przedmiotu wielokrotnie podejmowano próby zdefiniowania tej formy długoterminowych lokat kapitału, jednakże jak dotąd bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) nie doczekały się jednolitej, powszechnie stosowanej, definicji oddającej w sposób precyzyjny ich specyfikę.

Z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi ściśle związane jest pojęcie „korporacja transnarodowa". Stanowi ona bowiem instytucjonalną formę będącą rezultatem procesu umiędzynarodawiania się kapitału drogą bezpośrednich inwestycji[2]. Mianem korporacji transnarodowej (KTN) S. Rolfe określa organizm składający się z kilku filii (oddziałów) funkcjonujących w różnych krajach i znajdujących się pod kontrolą przedsiębiorstwa macierzystego, które jest w całości lub części właścicielem tych filii[3]. W podobny sposób korporacje transnarodowe definiuje R. Vernon uznając, iż pod pojęciem tym kryje się „zlepek korporacji różnej narodowości, połączonych więzami wspólnej własności podlegających wspólnej strategii zarządzania"[4].

---

[1] Transfer kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych zyskał na znaczeniu dopiero po II wojnie światowej. Wcześniej dominowały przede wszystkim inwestycje portfelowe, w przypadku których możliwość wpływania na kształt danego przedsięwzięcia gospodarczego nie ma większego znaczenia dla inwestora. Głównym bowiem motywem dokonywania inwestycji portfelowych jest możliwość osiągnięcia, w krótkim czasie, odpowiednio wysokiego zysku z lokowanego kapitału. W. M o l l e, *Ekonomia integracji europejskiej. Teoria*, *praktyka*, *polityka*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „So1idarność", Gdańsk 1995, s. 224–232. Jeszcze w 1914 r. 90% światowego wywozu kapitału długoterminowego stanowiły lokaty portfelowe. Natomiast już w latach 1951–64 ponad 80% eksportu netto kapitału prywatnego przypadało na bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Zob. J. H. D u n n i n g, *Studies in International Investment*, London 1970, s. 2 i 26.

[2] Por. M. G e l d n e r, *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, Monografie i Opracowania, nr 193, Wyd. SGPiS, Warszawa 1986, s. 4–18.

[3] Por. S. R o l f e, *The International Corporation, International Chamber of Commerce*, Paris 1969, s. 11.

[4] Por. R. V e r n o n, *The Economic and Political Consequences of Multinational Enterprise. An Anthology*, Boston 1972, s. 8.

W związku z dynamicznym rozwojem korporacji transnarodowych i wielu prób definiowania pojęcia korporacji transnarodowej, autorzy *World Investment Report* zaproponowali, w celu uniknięcia błędów w interpretacji danych statystycznych, wprowadzenie jednolitej definicji KTN. Pod pojęciem korporacji transnarodowej rozumie się taką organizację gospodarczą, która składa się z przedsiębiorstwa macierzystego, zwanego spółką – matką oraz filii i oddziałów tego przedsiębiorstwa zlokalizowanych poza granicami kraju. Przedsiębiorstwo macierzyste ma możliwość sprawowania kontroli oraz trwałego uczestnictwa w zarządzaniu w filiach i oddziałach, dzięki posiadanym udziałom w kapitale własnym tych jednostek gospodarczych. Przedsiębiorstwo macierzyste oraz powiązane z nim filie i oddziały są elementem sieci korporacyjnej, która tworzy międzynarodową produkcję[5].

Dla potrzeb niniejszej pracy pod pojęciem korporacji transnarodowej rozumieć należy przedsiębiorstwo prowadzące działalność w skali międzynarodowej (tj. sprawujące własność i zarządzające firmami w co najmniej dwóch krajach), którego jedną ze strategii działania jest dokonywanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych[6].

Korporacje te w poszukiwaniu korzystniejszych lokat, nowych rynków zbytu czy też tańszych czynników wytwórczych dokonują inwestycji poza granicami kraju macierzystego. Inwestycje zagraniczne mogą występować w dwóch postaciach, a mianowicie: inwestycji pośrednich i bezpośrednich. Inwestycje pośrednie to przede wszystkim inwestycje portfelowe (*portfolio investment*), które polegają na zakupie obligacji, akcji/udziałów obcych przedsiębiorstw oraz papierów wartościowych emitowanych przez państwo. Inwestycje portfelowe są kategorią finansową, której nie towarzyszy transfer czynników wytwórczych, a osiągnięcie korzyści płynących ze wzrostu wartości zakupionych udziałów, otrzymanie odsetek lub wypłaty dywidend[7]. Zazwyczaj są one krótkookresowe, a poza tym często są inwestycjami spekulacyjnymi. Tego typu inwestycje dokonywane są przede wszystkim przez instytucje finansowe, takie jak: fundusze powiernicze, fundusze emerytalne oraz firmy ubezpieczeniowe, a w przypadku inwestycji bezpośrednich – najczęściej są to przedsiębiorstwa prywatne nie będące instytucjami finansowymi[8].

---

[5] Por. *World Investment Report 1998*. *Trends and Determinants*, New York–Geneva UNCTAD 1998, s. 350.

[6] Por. J. W i t k o w s k a, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Wyd. UŁ, Łódź 1996, s.12.

[7] Por. W. K a r a s z e w s k i, *Przedsiębiorstwo z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990–1999*, Wyd. UMK, Toruń 2001, s. 18.

[8] Z. B. L i b e r d a, *Inwestycje zagraniczne*, *oszczędności wewnętrzne i polityka gospodarcza*, [w:] Z. S a d o w s k i (red.), *Kapitał zagraniczny w Polsce. Warunki działania*, Wyd. PTE, Warszawa 1999 s. 14.

Inwestycje bezpośrednie, w odróżnieniu od inwestycji pośrednich, określane są najczęściej jako forma długoterminowych lokat kapitałowych wywołujących trwały wpływ na zarządzanie działalnością przedsiębiorstwa zlokalizowanego w innym kraju niż kraj stałego osiedlenia inwestora i osiąganie zysków z tego tytułu[9]. To właśnie kluczowym elementem, decydującym o wyodrębnieniu inwestycji bezpośredniej jest kwestia zarządzania i kontroli. Stopień kontroli jest zróżnicowany i zależy od tego, czy powstałe przedsiębiorstwo jest w całości własnością inwestora, czy też tylko w części.

Kolejnym istotnym czynnikiem charakteryzującym bezpośrednie inwestycje zagraniczne jest przemieszczanie się, oprócz środków finansowych, także czynników produkcji oraz umiejętności technologicznych, menedżerskich i marketingowych. Istotę BIZ stanowią zatem nie środki pieniężne, które są składnikiem towarzyszącym, a przemieszczające się dzięki nim czynniki wytwórcze, takie jak: rzeczowe zasoby kapitałowe (maszyny, urządzenia, środki transportu, materiały, surowce, półfabrykaty), praca, technologia i przedsiębiorczość[10].

Mianem szeroko rozumianych inwestycji bezpośrednich określa się filie i oddziały przedsiębiorstw za granicą oraz udziały w zagranicznych spółkach akcyjnych w wysokości co najmniej 50% ich kapitału, co umożliwia sprawowanie kontroli nad spółką akcyjną**.** Z kolei w wąskim rozumieniu, za inwestycje bezpośrednie uznaje się budowę nowych przedsiębiorstw za granicą lub też nabycie przez cudzoziemców już istniejącego przedsiębiorstwa[11].

W literaturze przedmiotu funkcjonuje kilka skrótów określających bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ[12]) oraz różne podejścia w definiowaniu inwestycji zagranicznych[13], jednakże instytucje monitorujące napływ kapitału zagranicznego do Polski uwzględniają przede wszystkim zalecenia i rekomendacje dwóch międzynarodowych organizacji, mianowicie Międzynarodowego

---

[9] E. C z e r w i e n i e c, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarce krajów wysoko rozwiniętych*, „Zeszyt Naukowy AE w Poznaniu" 1990, nr 105, s. 9.

[10] Por. C. P i l a r s k a, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, Wyd. AE, Kraków 2005 s. 6–7.

[11] Por. H. C. L u n d s t r o m, *Capital Movements and Economic Integration*, Leyden 1961, s. 91–91 oraz *Code of liberalisation of capital movements*, Paris 1969, s. 155–157 za: E. C z e r w i e n i e c, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie…*, s. 9.

[12] W literaturze krajowej i zagranicznej stosuje się trzy rodzaje skrótów określających zjawisko bezpośrednich inwestycji zagranicznych: FDI (*foreign direct investment*), BIZ (bezpośrednie inwestycje zagraniczne), ZIB (zagraniczne inwestycje bezpośrednie). Dla potrzeb tej rozprawy dla określenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych przyjęto skrót BIZ, który stosują w swych publikacja następujące instytucje: PAI i IZ, NBP oraz Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.

[13] Chodzi tu przede wszystkim o zakres posiadanej kontroli w przypadku pełnej własności (filie) lub większościowego udziału, zapewniającej podejmowanie decyzji bez udziału partnerów, chociaż większość autorów przyjmuje jednak, że inwestycje bezpośrednie mogą występować w postaci udziałów mniejszościowych, np. E. S i t e k, *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Monografie nr 46, Wyd. Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 1997, s. 35.

Funduszu Walutowego (MFW) i Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)[14].

Międzynarodowy Fundusz Walutowy definiuje BIZ jako inwestycje dokonane w celu zdobycia trwałego udziału w przedsiębiorstwie działającym w gospodarce innej niż gospodarka inwestora. Zdobycie efektywnego wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem uznawane jest przy tym za główny powód, którym kieruje się zagraniczny inwestor, tj. zagraniczny podmiot lub grupa powiązanych ze sobą podmiotów, dokonujących tego typu inwestycji. Obserwacje MFW wskazują, że poszczególne kraje przyjmują – dla potrzeb statystyki – udziały mieszczące się w przedziale od 10% do 25% jako dolną granicę wyznaczającą dokonanie bezpośredniej inwestycji.

W poszczególnych krajach różnie interpretowano transakcje, w niektórych przypadkach były one uznawane za inwestycje portfelowe, w innych za bezpośrednie. Wynikiem tego były różnice w statystykach podawanych przez instytucje monitorujące napływ kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kraju goszczącym do statystyk lustrzanych, czyli inwestycji podjętych przez kraj inwestujący. W celu standaryzacji danych w porównaniach międzynarodowych i uniknięcia nieporozumień dotyczących skali przepływów kapitałowych w formie BIZ, OECD opracowała tzw. **definicję wzorcową** (*benchmark definition of foreign direct investment*). OECD określa bezpośrednią inwestycję zagraniczną jako inwestycję, której celem jest uzyskanie przez inwestora bezpośredniego trwałego wpływu na podmiot gospodarczy w innym kraju. Trwały wpływ oznacza istnienie długotrwałego związku pomiędzy inwestorem a podmiotem inwestowania bezpośredniego oraz znaczny stopień wpływu inwestora na zarządzanie przedsiębiorstwem. Za bezpośrednią inwestycję zagraniczną uznaje się przy tym zarówno transakcję początkową, inicjującą zaistnienie BIZ, jak również kolejne transakcje dokonywane pomiędzy inwestorem a przedsiębiorstwem inwestowania bezpośredniego (reinwestowane zyski, udzielone kredyty), a także pomiędzy jednostkami stowarzyszonymi. Wartość progowa pozwalająca zakwalifikować daną inwestycję jako bezpośrednią stanowi co najmniej 10% akcji zwykłych lub głosów, w celu zapewnienia porównywalności danych w zestawieniach międzynarodowych[15].

W definicji rekomendowanej przez Organizację Współpracy Gospodarczeji Rozwoju (OECD), w sposób bardziej precyzyjny określony został ilościowy udział decydujący o charakterze lokaty. Definicja ta stała się punktem odniesienia zarówno dla stosowanych przez kraje członkowskie Unii Europejskiej definicji BIZ, jak i kryterium weryfikacji danych statystycznych, gromadzonych w tych krajach według rozbieżnych metodologii.

Zgodnie z definicją OECD, zagranicznym inwestorem bezpośrednim jest jednostka, publiczne lub prywatne przedsiębiorstwo, grupa powiązanych ze sobą

---

[14] Por. C. P i l a r s k a, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne…*, s. 9.

[15] OECD, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, OECD, Paris 1996, s. 8.

jednostek, grupa powiązanych ze sobą przedsiębiorstw, które posiadają przedsiębiorstwo powstałe w wyniku bezpośredniej inwestycji (*direct investment enterprise*)), tj. filię z większościowym lub mniejszościowym udziałem, albo oddział operujący w kraju innym niż kraj stałego osiedlenia bezpośredniego inwestora.

Przedsiębiorstwo powstałe w wyniku bezpośrednich inwestycji jest definiowane jako podmiot gospodarczy, w którym pojedynczy inwestor zagraniczny kontroluje 10% lub więcej zwykłych akcji/udziałów czy kapitału uprawniającego do 10% praw głosu, albo ma efektywny wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwem. Dolną granicę udziałów na poziomie 10% można jednakże potraktować jako wielkość, która może ulec zmianie, w sytuacji wystąpienia innych czynników determinujących inwestycje bezpośrednie, jak np. reprezentacja w radzie dyrektorów, udział w procesie podejmowania decyzji czy też materialne transakcje wewnątrzfirmowe[16].

Przyjęcie przez kraje członkowskie OECD, a także wiele innych państw zaleceń proponowanych we wzorcowej definicji bezpośrednich inwestycji zagranicznych prowadzi do ujednolicenia systemu ewidencji BIZ, który według założeń obejmuję wszystkie transakcje, w których uczestniczą inwestorzy zagraniczni.

Z powyższych definicji wynikają dwie zasadnicze cechy długoterminowych lokat kapitałowych w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Po pierwsze, mają one charakter międzynarodowy, co wynika z faktu, iż miejscem dokonywania lokaty jest gospodarka kraju innego niż kraj stałego pobytu inwestora. Po drugie, z dokonaniem inwestycji bezpośredniej wiąże się zawsze element przejęcia kontroli lub też uzyskania wpływu na dalsze funkcjonowanie danego przedsiębiorstwa. Przepływowi kapitału w formie BIZ towarzyszy ponadto przemieszczenie również innych czynników produkcji, takich jak umiejętności technologiczne, menedżerskie czy marketingowe.

---

[16] Strumienie bezpośrednich inwestycji definiowane są odrębnie dla filii z większościowym lub mniejszościowym udziałem inwestora (*subsidiary*, *associated companies*), a odrębnie dla oddziałów (*branches*)).

W pierwszym przypadku ich składnikami są:

a) udziały zagranicznego inwestora w reinwestowanych zyskach firmy;

b) nabycie udziałów i pożyczek firmy przez bezpośredniego inwestora, pomniejszone przez sprzedaż tychże udziałów i pożyczek (włączając niegotówkowe przejęcia sprzętu, praw produkcji itp.);

c) wzrost bądź spadek netto w zakresie handlu i innych kredytów udzielanych przez zagranicznego inwestora firmie.

W przypadku oddziałów, strumień bezpośrednich inwestycji definiowany jest jako wzrost niepodzielonych zysków, powiększony o wzrost netto w zakresie funduszy otrzymywanych od zagranicznego inwestora. European Community *Direct Investment*, 1984–1989, Eurostat, Luxemburg 1992, s. 74–75; por. także J. W i t k o w s k a, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w warunkach stowarzyszenia i przyszłego członkostwa w UE*, [w:] *Biała Księga Polska – Unia Europejska. Opracowania i analizy*, Seria: Gospodarka, z. 20, URM, Warszawa 1993, s. 5–9.

Dla potrzeb niniejszej pracy BIZ będą definiowane zgodnie ze wzorcową definicją zalecaną przez OECD, którą wykorzystują w praktyce polskie instytucje monitorujące (np. Narodowy Bank Polski) skalę badanego zjawiska, jakim są bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

1.2. Czynniki determinujące przepływ kapitału w formie BIZ

W literaturze przedmiotu brak jest jednej kompletnej i spójnej teorii wyjaśniającej międzynarodowe zachowania przedsiębiorstw, w szczególności działalność korporacji międzynarodowych (MN*Es*) i przepływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Istnienie ogromnej listy motywów i czynników determinujących powstanie BIZ powoduje, iż brak wiodącej teorii w tym zakresie nie budzi zaskoczenia. Jako efekt tego braku, literatura poświęcona bezpośrednim inwestycjom zagranicznym jest podzielona miedzy różne dyscypliny, włączając w to ekonomię międzynarodową, geografię ekonomiczną, handel międzynarodowy, jak i zarządzanie[17]. Istnieje wiele prac poświęconych teorii BIZ, na uwagę zasługują m.in. Aggarwal (1980), Cantwell (1991), Meyer (1998), Markusen (2002).

Teorie wyjaśniające powstanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych pojawiły się w literaturze przedmiotu wraz z rozpoczęciem procesów globalizacyjnych po zakończeniu II wojny światowej. Rosnące znaczenie działalności korporacji transnarodowych i związanych z nią przepływów kapitałowych w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych ubiegłego wieku, pobudziło wielu ekonomistów do poszukiwania teorii wyjaśniających zachowania korporacji transnarodowych i istnienia produkcji międzynarodowej. Wczesne teorie mogły jedynie wyjaśnić w ograniczonym zakresie przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, sprowadzając go tylko do przepływów kapitałowych, nie uwzględniając przy tym całego pakietu inwestycyjnego, który zawiera takie komponenty, jak zarządzanie czy transfer technologii.

Teorie podejmujące zagadnienie ekspansji przedsiębiorstw w sferę biznesu międzynarodowego można zaliczyć do trzech poziomów: makro-, mezo- i mikroekonomicznego. Początkowo dominował makroekonomiczny punkt widzenia, wyjaśniający powstanie BIZ z punktu widzenia gospodarki jako całości, w którym zainteresowanie badaczy skupiło się na stosunkach pomiędzy gospodarkami narodowymi. Wśród nich należy wyróżnić: teorię obszarów walutowych, teorię korzyści komparatywnych oraz teorię poziomu rozwoju gospodarczego[18].

---

[17] Por. A. J o h n s o n, *Host Country Effects of Foreign Direct Investment*, JIBS, 2005 s. 17.

[18] Makroekonomiczne teorie dotyczące bezpośrednich inwestycji zagranicznych zostały szeroko przedstawione w opracowaniu autorstwa C. P i l a r s k i e j, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*... oraz J. M i s a l i w książce *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990.

Mezoekonomiczny punkt widzenia występuje w pracach ekonomistów wykorzystujących modele cyklu życia produktu (Vernon 1996 Kojima 1979), w których uwaga zogniskowana jest na otoczeniu branżowym przedsiębiorstwa i na analizie czynników sektorowych bezpośredniego oddziaływania na przedsiębiorstwo[19].

Spośród grona mikroekonomicznych teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych na szczególną uwagę zasługują następujące teorie: międzynarodowych inwestycji portfelowych, przewag własnościowych (monopolistycznych), internalizacji BIZ, czynników lokalizacyjnych oraz eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej.

1.2.1. Motywy podejmowania BIZ – typy inwestorów

Jest wiele teorii wyjaśniających przepływ kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Dotąd nie opracowano jednej kompleksowej teorii uwzględniającej społeczno-ekonomiczne efekty dla kraju goszczącego. W takiej sytuacji na kwestię wpływu BIZ na konkurencyjność kierunków działalności i przedsiębiorstw kraju goszczącego warto spojrzeć przez pryzmat ukierunkowania decyzji inwestycyjnych. Ukierunkowania inwestycyjne (motywacje i cele inwestorów) określają w znacznym stopniu, które zasoby kraju goszczącego i w jaki sposób zostaną wykorzystane, co daje pewne możliwości wnioskowania na temat ich wpływu na konkurencyjność sektorów i przedsiębiorstw kraju goszczącego.

J. H. Dunning pogrupował rozmaite motywy podejmowania inwestycji zagranicznych i odpowiadające im typy inwestorów na cztery grupy[20]:

- inwestorów poszukujących zasobów (*resources-seeking*),
- inwestorów poszukujących rynków (*market-seeking*),
- inwestorów poszukujących wzrostu wydajności (*efficiency-seeking*),
- inwestorów poszukujących aktywów strategicznych lub zdolności (*strategic-assets-seeking*).

Pierwszy typ inwestorów w swoich inwestycjach zagranicznych kieruje się motywem pozyskania zasobów, nie tylko naturalnych, po niższym koszcie niż byłoby to możliwe w kraju macierzystym. Odnosi się to do wszystkich czynników wytwórczych, począwszy od zasobów naturalnych, po zasoby ludzkie i technologię. Inwestorzy ci nastawieni są na „drenaż" zasobów kraju goszczącego i nie wykazują zainteresowania jego sytuacją ekonomiczną.

Celem firm nastawionych na zdobycie rynków jest inwestycja w takich krajach i regionach, w których mogą rozszerzyć swoje rynki zbytu. Z reguły oferują produkty dostosowane do potrzeb rynku kraju goszczącego, które wcześniej

---

[19] Por. M. G o r y n i a (red.), *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, PWE, Warszawa 2005, s. 26–27.

[20] W. K a r a s z e w s k i, *Przedsiębiorstwa z udziałem*..., s. 51.

były eksportowane z kraju macierzystego. Oprócz rozmiarów rynku i spodziewanego ich wzrostu, tego typu inwestorzy mogą kierować się innymi czynnikami rynkowymi, np. decyzja o lokalizacji inwestycji w danym kraju goszczącym została wymuszona działaniem firm kooperujących (ważnych dostawców czy odbiorców). Podążanie za kluczowym partnerem handlowym ma z reguły miejsce w przypadku przedsiębiorstw bezpośrednio ze sobą współpracujących (*first-tier supplier or first-tier customer*), czyli zajmujących sąsiednie miejsce w łańcuchu produkcji właściwemu danemu procesowi technologicznemu[21]. Zaistnienie zjawiska podążania kluczowych kontrahentów za przedsiębiorstwem inicjującym działalność zagraniczną w drodze bezpośrednich inwestycji zagranicznych ma istotne znaczenie dla możliwości tworzenia powiązań pomiędzy podmiotami kraju goszczącego.

Motywy inwestorów nastawionych na poprawę efektywności związane są z możliwością osiągnięcia korzyści skali i zasięgu lub ze względu na dostęp do innych atrakcyjnych czynników wytwórczych podnoszących ich produktywność, możliwych do pozyskania w niższej cenie w kraju lokaty. Ekspansja przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne może wzbogacić firmy poszukujące wzrostu wydajności o ważne aktywa, które poprawią ich konkurencyjność w stosunku do innych przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa powstałe w efekcie tak ukierunkowanych inwestycji albo dostosowują zakres i strukturę swojej działalności do warunków społeczno-ekonomicznych kraju goszczącego, albo przenoszą wzorce z kraju macierzystego.

Oba typy inwestorów (*market-seeking* i *efficiency-seeking*), choć poprzez pryzmat nieco odmiennych czynników, przywiązują dużą wagę do konkurencyjności gospodarki kraju goszczącego. Inwestorzy lokujący swe przedsięwzięcia w kraju o niższym poziomie rozwoju gospodarczego najczęściej poszukują rynków. Kraje o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego częściej wybierane są przez przedsiębiorstwa poszukujące wzrostu wydajności[22].

Inwestycje ukierunkowane na pozyskanie zasobów strategicznych mają umożliwić inwestorowi zagranicznemu powiększenie zawartości portfela kapitałowego w celu utrzymania lub wzmocnienia pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Tego rodzaju inwestycje są z reguły podejmowane przez korporacje transnarodowe, które w ten sposób realizują strategie i dążą do zapewniania własnemu przedsiębiorstwu odpowiedniego poziomu międzynarodowej konkurencyjności[23]. Takie inwestycje związane są najczęściej z zakupem części lub całości istniejącego już wcześniej przedsiębiorstwa (*brownfield investment*).

---

[21] Por. M. K u z e l, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2007, s. 85.

[22] M. P o n i a t o w s k a - J a k s c h , *Przemysłowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne źródłem konkurencyjności regionu*, Monografie i Opracowania, nr 544, Wyd. SGH, Warszawa 2006, s. 29.

[23] Por. W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*. *Polska na tle świata*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2004 s. 68.

1.3. Formy wejścia i prowadzenia działalności gospodarczej przez inwestorów zagranicznych w kraju goszczącym

1.3.1. Formy wejścia inwestorów zagranicznych

O ile literatura przedmiotu na temat sposobów wejścia na rynki zagraniczne, które także obejmują bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jest dość rozległa, to stosunkowo niewiele jest prac poświęconych zagadnieniu wyboru miedzy różnymi formami BIZ. W literaturze rozróżnia się i analizuje trzy formy wejścia bezpośrednich inwestycji zagranicznych:

- inwestycje typu *greenfield*,
- przejęcia (*acquisitions*),
- wspólne przedsięwzięcia (*joint ventures*)[24].

Inwestycje typu *greenfield* – są zwykle definiowane jako inwestycje podejmowane przez firmy (inwestorów zagranicznych), które finansują powstanie w kraju lokaty nowego podmiotu gospodarczego, budowanego od podstaw. Zwykle utworzenie nowej jednostki gospodarczej rozpoczyna się od budowy wymaganych obiektów, instalacji odpowiednich urządzeń związanych z procesem produkcyjnym itp.

Przejęcia (*acquisitions*) – polegają na zakupie przez inwestora zagranicznego istniejącego przedsiębiorstwa w kraju lokaty. Dokonuje się tego poprzez nabycie pakietu kontrolnego udziałów/akcji od poprzedniego właściciela przedsiębiorstwa. Przejęcia mogą być poziome (dotyczące firmy z tej samej branży), pionowe (dotyczące firm funkcjonujących w granicach jednego łańcucha tworzenia wartości), dywersyfikacyjne pokrewne (odnoszące się do różnych dziedzin działalności, ale opierające się na tych samych umiejętnościach technologicznych, marketingowych)[25].

Do bezpośrednich inwestycji zagranicznych zaliczane są tylko te przejęcia i fuzje, które dotyczą operacji dokonywanych poza granicami kraju macierzystego przedsiębiorstwa, tzw. *cross-border mergers & acquisitions*[26]. K. Meyer i S. Estrin wyróżniają szczególną formę inwestycji typu *acquisitions*, którą nazywają *brownfield investment.* W trakcie takiej inwestycji, inwestor zagraniczny początkowo nabywa istniejącą firmę, ale następnie przekształca ją w prawie zupełnie nową jednostkę poprzez rozbudowę zakładu, wymianę urządzeń, technologii, zasobów ludzkich i asortymentu produktów. Autorzy ci uważają, że inwestycje typu *brownfield* są szczególnie popularne przy przejęciach przedsiębiorstw państwowych przez

---

[24] Por. M. G o r y n i a (red.), *Strategie firm polskich…*, s. 49.

[25] Tamże, s. 50.

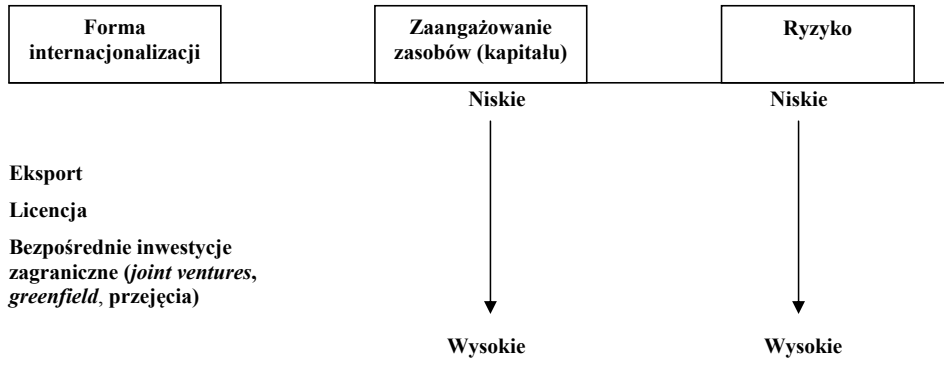
[26] *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, United Nations, New York and Geneva 2000, s. 13.

firmy zagraniczne w Europie Środkowej i Wschodniej i ściśle łączą tę formę inwestycji z transformacją ekonomiczną krajów postkomunistycznych[27].

Joint venture z kolei polega na połączeniu zasobów co najmniej dwóch firm z różnych krajów, które wspólnie tworzą odrębną jednostkę będąc współwłaścicielami tej jednostki i wspólnie korzystając z efektów jej działalności w kraju lokaty. W przypadku utworzenia *joint venture* inwestor zagraniczny oczekuje od partnerów z kraju goszczącego m.in. znajomości specyfiki rynku (potencjalnych dostawców i odbiorców), lokalnych gustów oraz praktyk biznesowych.

1.3.2. Determinanty wyboru formy wejścia inwestorów zagranicznych na rynek kraju goszczącego

Przedsiębiorstwo międzynarodowe (MNE) decydując się na inwestycje na rynku zagranicznym, musi zwrócić uwagę na co najmniej dwie strategicznie ważne decyzje. Po pierwsze – wybór pomiędzy zakupem istniejącego zagranicznego przedsiębiorstwa (*acquisition*)) lub rozpoczęciem zagranicznej ekspansji od zera (*green field inwestment*)), po drugie – czy zamierza to zrobić samodzielnie (*wholly-owend subsidiary*) lub zaangażować w to przedsięwzięcie lokalnego partnera tworząc *joint venture*[28]. Decyzja nie jest łatwa, ponieważ formy inwestycji zagranicznych wymagają znacznych nakładów kapitałowych i obarczone są dość wysokim ryzykiem w porównaniu z niższymi formami internacjonalizacji, np. eksportem (por. rys. 1.1).



Rysunek 1.1. Formy internacjonalizacji a zaangażowany kapitał i ryzyko

Źródło: M. Gorynia (red.), *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, PWE, Warszawa 2005, s. 52.

---

[27] Por. M. Gorynia (red.), *Strategie firm polskich…*, s. 50–51.

[28] Por. T. Muller, *Analyzing Modes of Foreign Entry: Greenfield Investment versus Acquisitions*, „Review of International Economics" 2007, no. 15 (1), s. 93.

W opracowaniach dotyczących form wejścia inwestycji zagranicznych odnaleźć można wiele czynników determinujących ten wybór. Wśród nich można wyróżnić: koszty inwestycji, różnice w technologii, wielkość przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania, rozmiar rynku, strukturę rynku oraz nasilenie konkurencji na wybranym rynku lokaty[29]. Horn i Persson analizowali równowagę struktury rynku w warunkach międzynarodowego oligopolu, zwracając uwagę na to, że muszą się wykształcić sprzyjające warunki do pojawienia się na rynku kraju goszczącego transgranicznych fuzji i przejęć (*cross-border mergers & acquisitions*)[30].

W literaturze przedmiotu pojawiły się dwa opracowania, które koncentrują się na wyborze formy inwestycji zagranicznych przez firmy inwestujące w krajach Europy Środkowej i Wschodniej[31]. Autorzy uważają, że wybór pomiędzy inwestycją *greenfield* a wspólnym przedsięwzięciem i przejęciem zależy w dużym stopniu od motywów inwestujących i typu branży, w której inwestycja jest dokonywana. Dodatkowo określają warunki, w których spodziewany jest wybór każdej z trzech wyróżnionych form inwestycji zagranicznych.

Inwestycje typu *greenfield* są preferowane, kiedy[32]:

- proces produkcji jest pracochłonny (wysoka intensywność pracy obniża relatywne koszty inwestycji *greenfield*),
- firma inwestująca i jej produkty są już szeroko znane na rynku kraju lokaty inwestycji,
- koszty restrukturyzacji przejętej firmy mogłyby się okazać wyższe od założenia nowego przedsiębiorstwa lub kiedy nierozwiązane stosunki własnościowe mogłyby stanowić utrudnienie przejęcie istniejącego przedsiębiorstwa.

Forma *joint venture* jest preferowana wówczas, gdy[33]:

- dla inwestora zagranicznego podjęcie inwestycji *greenfield* jest nieekonomiczne lub ryzykowne,
- połączenie zasobów i umiejętności partnerów prowadzi do przewagi konkurencyjnej.

---

[29] Zob. E. A n d e r s o n, H. G a t i g n o n, *Modes of Foreign Entry: a Transaction Cost Analysis and Propositions*, „Journal of International Business Studies" 1986, no. 17 s. 1–26; E. A s i e d u, H. S. E s f a h a n i, *Ownership Structure in Foreign Direct Investment Projects*, „Review of Economics and Statistics" 2001, no. 83.

[30] T. M u l l e r, *Analyzing Modes*…, s. 94; H. H o r n, L. P e r s s o n, *The Endogenous Structure of an International Oligopoly*, „Journal of International Economics" 2001, February.

[31] W. W. J e r m a k o w i c z, C. J. B e l l a s, *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*, „International Journal of Commerce & Management" 1993, vol. 7(2) oraz J. H. D u n n i n g i M. R o j e c a, *Foreign Privatization in Central and Eastern Europe*, Central and European Privatization Network, Slovenia 1993.

[32] M. G o r y n i a (red.), *Strategie firm polskich*…, s. 57–58.

[33] Tamże, s. 58.

Forma przejęcia (*acquisition*)) jest korzystna, gdy:

• przejmowane przedsiębiorstwo należy do branży charakteryzującej się wysoką kapitałochłonnością,

• lokalny producent ma duży udział w rynku, wysokie rozpoznanie marki produktu oraz dobrze rozwiniętą sieć zaopatrzenia i dystrybucji.

Wybór określonej formy inwestycji zagranicznych w działalności firm międzynarodowych jest uzależniony od wielu czynników, leżących zarówno po stronie inwestora, jak i kraju goszczącego.

1.3.3. Formy prowadzenia działalności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kraju goszczącym

Prowadzenie działalności gospodarczej w wyniku podjęcia bezpośredniej inwestycji zagranicznej na terenie kraju goszczącego może być zorganizowane w postaci oddziałów (*branch*) lub filii (*subsidiary company* lub *associate company*)[34].

Oddział (biuro, agencja, ekspozytura) zagranicznego przedsiębiorstwa – jest jednostką gospodarczą niemającą odrębnej osobowości prawnej i będącą w 100% własnością firmy macierzystej. Pomimo pewnego wyodrębnienia organizacyjnego, oddział pozostaje w całkowitej zależności ekonomicznej od przedsiębiorstwa macierzystego i działa w imieniu tego przedsiębiorstwa w ramach udzielonego mu pełnomocnictwa. Oznacza to, iż przedsiębiorstwo zagraniczne w pełni odpowiada za jego zobowiązania, a zyski oddziałów są opodatkowane w kraju macierzystym. Oddział podlega regulacjom prawnym kraju pochodzenia kapitału, co w sposób istotny ogranicza możliwości ingerencji jednostek rządowych, samorządowych kraju goszczącego.

Prowadzenie działalności w formie oddziału na terenie kraju goszczącego jest rozwiązaniem dość rzadko podejmowanym przez inwestorów zagranicznych. Przedsiębiorstwa na ogół stosują tę formę jako początkową fazę prowadzenia działalności w celu tworzenia kanałów dystrybucji dla dóbr i usług eksportowych, z drugiej zaś strony kraje goszczące próbują ograniczać możliwości tworzenia oddziałów z obawy przed bezpośrednią ingerencją inwestorów zagranicznych w życie gospodarcze kraju. Dodatkowo, brak samodzielności działania sprawia, że tego typu jednostki są mało operatywne w porównaniu do jednostek w pełni samodzielnych, jakimi są filie.

Filia jest dominującą formą organizacyjną bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kraju goszczącym. Ma osobowość prawną na mocy regulacji obowiązujących w kraju lokaty. Podlega kontroli finansowej i zysk wypracowany przez

---

[34] *World Investment Report 2002*. Transnational Corporations and Export Competitiveness, United Nations, New York–Geneva 2002, Aneks b, s. 291.

filie zagraniczne jest opodatkowany w kraju, w którym prowadzi swoją działalność. Filie mogą aktywnie uczestniczyć w operacjach kapitałowych, a firma macierzysta ponosi odpowiedzialność za zobowiązania filii jedynie do wysokości posiadanego przez nią majątku[35].

Przedsiębiorstwo zależne (*subsidiary company*), czyli spółka córka stanowi zazwyczaj pełną własność podmiotu macierzystego i jest całkowicie lub większościowo przez nie kontrolowane. Dodatkowo, inwestor zagraniczny ma prawo do powoływania lub odwoływania większości członków zarządu lub organu nadzorującego, co ma miejsce wtedy, gdy inwestor zagraniczny posiada więcej niż połowę udziałów. Jest to najczęściej spotykana forma prowadzenia działalności gospodarczej z udziałem zagranicznym. Jeżeli inwestor zagraniczny dysponuje mniejszościowym (10–50%) pakietem udziałów, to taką firmę nazywa się firmą stowarzyszoną (*associate company*).

Przedsiębiorstwa stowarzyszone są najczęściej efektem wspólnego przedsięwzięcia (*joint ventures*), przez niezależnych partnerów z różnych krajów, w ramach współpracy mającej na celu powołanie i prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa lub przejęcie już istniejącego[36]. Wspólna inicjatywa, najczęściej podejmowana z partnerem kraju goszczącego (*foreign local joint ventures*), stanowi szeroko rozpowszechnioną formę prowadzenia działalności poza granicami kraju macierzystego.

Z treści zaproponowanych definicji wynika, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne sprowadzają się do rozszerzenia działalności przedsiębiorstwa poza granice kraju macierzystego, z zachowaniem bezpośredniego wpływu na jego działalność. W przedsiębiorstwie takim lokowane są środki finansowe, dobra inwestycyjne, technologie oraz wiedza i umiejętności.

Reasumując rozważania na temat form prowadzenia działalności gospodarczej inwestorów zagranicznych na terenie kraju goszczącego, należy zwrócić uwagę na kilka czynników determinujących ten wybór. Po pierwsze, decyzja ta jest ściśle związana ze strategią realizowaną przez przedsiębiorstwo podejmujące bezpośrednią inwestycję za granicą, a jej podstawowym kryterium jest kwestia zaakceptowania utraty części wpływów w podmiocie zależnym[37]. Kolejny istotny element to wybór formy wejścia bezpośredniej inwestycji zagranicznej (wybór pomiędzy *greenfield*, *acquisition* i *joint venture*), która jednocześnie determinuje formę prowadzonej działalności. I tak w przypadku inwestycji typy *greenfield* zasadne staje się utworzenie filii w postaci przedsiębiorstwa zależnego (spółki córki), natomiast w przypadku pozostałych form wejścia na rynek kraju goszczącego raczej dominują formy *joint venture* z udziałem większościowym (powyżej 50%), mniejszościowym, nieprzekraczającym 50% wartości

---

[35] Por. C. P i l a r s k a, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*..., s. 11.

[36] Por. M. K u z e l, *Rola bezpośrednich inwestycji*..., s. 29.

[37] J. R y m a r c z y k, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996, s. 151–155.

kapitału zakładowego/akcyjnego spółki lub wybór rozwiązania parytetowego (obaj partnerzy posiadają po 50% udziałów).

Ostatnim czynnikiem, na który należy zwrócić szczególną uwagę, jest stopień liberalizacji gospodarki kraju goszczącego. Początkowy okres transformacji, gdzie wprowadzany jest porządek fiskalny, monetarny i powoli znoszone są bariery w handlu zagranicznym, charakteryzuje się większym zainteresowaniem firm i rządu kraju goszczącego formą *joint venture*. Zachęty ze strony rządu są kierowane szczególnie do tych inwestorów zagranicznych, których działalność oparta jest na zaawansowanych technologiach, i na których zakup nie mogłyby sobie pozwolić firmy lokalne. Dotyczy to np. ograniczeń w zakresie dopuszczalnego maksymalnego udziału partnera zagranicznego we wspólnym przedsięwzięciu. W miarę postępowania procesu liberalizacji zostają usunięte ograniczenia odnośnie do maksymalnego udziału firmy zagranicznej w *joint venture*, dzięki czemu przedsiębiorstwa zagraniczne najczęściej zwiększają ten udział, zakładając własne spółki córki lub próbują obu rozwiązań równocześnie[38].

1.4. Efekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kraju goszczącym – aspekty teoretyczne

Wpływ działalności przedsiębiorstw międzynarodowych na gospodarki krajów goszczących zagranicznych inwestorów jest od wielu lat przedmiotem badań zarówno w dziedzinie teorii ekonomii, jak i empirii, jednak wzbudza nadal wiele kontrowersji. Istniejące prace teoretyczne nie dają bowiem jednoznacznych odpowiedzi, a przeprowadzone badania empiryczne pokazują, że skutki działalności firm zagranicznych różnią się, w zależności od badanego kraju[39]. Można się spotkać z opiniami, że oddziaływanie to ma charakter zarówno negatywny, jak i pozytywny. W podejściu modernistycznym (ekonomia neoklasyczna) prezentowany jest pogląd, że kapitał zagraniczny przyczynia się do powiększenia zainwestowanego kapitału, ułatwia dostęp do kredytów banków zagranicznych, prowadzi do zwiększenia produktywności pracy oraz zdolności produkcyjnych i konkurencyjnych kraju goszczącego. Im wiec wyższy udział w gospodarce kraju kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, tym większe korzyści społeczno-ekonomiczne dla tej gospodarki. Z kolei według teorii zależności, BIZ „wysysają" kapitał kraju goszczącego, który mógłby być wykorzystany w sposób bardziej pożądany i efektywny. Ponadto napływ inwestorów zagranicznych zmniejsza krajowe zdolności do kreowania prac badawczo-naukowych,

---

[38] Por. M. G o r y n i a (red.), *Strategie firm polskich* …, s. 68.

[39] A. C i e s l i k, *Wpływ przedsiębiorstw międzynarodowych na rynek pracy kraju goszczącego*, „Gospodarka Narodowa" 2005, nr 4, s. 17.

niekiedy redukuje konkurencję poprzez utrzymanie monopolu oraz negatywnie oddziałuje na zdolności produkcyjne, np. poprzez zastępowanie dostawców lokalnych – zagranicznymi[40].

Pomimo tak różnych głosów, wiele krajów, w tym Polska, podejmuje działania mające na celu przyciąganie do nich inwestorów zagranicznych, licząc na pozytywne efekty ich działalności. Inwestycje bezpośrednie dokonywane przez przedsiębiorstwa międzynarodowe widziane są nie tylko jako napływ kapitału z zagranicy, ale również jako transfer technologii, praktyk w dziedzinie zarządzania oraz szeregu innych pośrednich czynników produkcji, określanych mianem szeroko rozumianej wiedzy. Wśród zwolenników napływu obcego kapitału, to właśnie wiedza i jej dyfuzja wśród lokalnych firm i krajowych przedsiębiorstw jest widziana jako katalizator wzrostu gospodarczego kraju goszczącego i poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw działających na tym rynku[41]. Tymczasem jego przeciwnicy zwracają uwagę na różne negatywne skutki uboczne obecności inwestorów zagranicznych, które sprawiają, że ekspansja zagranicznych firm odbywa się kosztem utraty części krajowej produkcji i zatrudnienia w sektorze firm rodzimych. W rezultacie, całościowy efekt działalności przedsiębiorstw międzynarodowych w gospodarce kraju goszczącego może być niejednoznaczny, na co uwagę zwraca wielu autorów[42].

Określenie realnych efektów napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju goszczącego zależy w dużej mierze od zgodności oczekiwań i motywów obu stron. Wśród najważniejszych oczekiwań związanych z obecnością inwestorów zagranicznych w kraju goszczącym jest zaspokojenie potrzeb, głównie w zakresie:

- uzupełnienia niedoborów kapitałowych wynikających z niedostatecznych oszczędności wewnętrznych,
- technologicznego unowocześnienia gospodarki i upowszechnienia nowatorskich metod zarządzania,
- wzrostu zdolności eksportowej,
- zmniejszenia bezrobocia przez generowanie popytu na rynku pracy,
- intensyfikacji gospodarczej regionów słabiej rozwiniętych itd.[43]

Ulokowanie bezpośredniej inwestycji zagranicznej w gospodarce kraju goszczącego oznacza pojawienie się w niej tzw. „pakietu inwestycyjnego" – zagranicznego inwestora. Pakiet ten obejmuje transfer kapitału, technologii, wiedzy, umiejętności, metod organizacji, zarządzania i marketingu. Wystąpienie efektów napływu BIZ zależeć będzie w dużej mierze od skali, charakteru i formy inwestowania.

---

[40] Por. M. P o n i a t o w s k a - J a k s c h, *Przemysłowe bezpośrednie…*, s. 28.

[41] Por. A. C i e ś l i k, *Wpływ przedsiębiorstw…*, s. 17.

[42] Por. J. W i t k o w s k a, *Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej*, Wyd. UŁ, Łódź 2001 , s. 88–110.

[43] W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne…*, s. 72

Chodzi w szczególności o to, czy transfer pakietu inwestycyjnego będzie bardziej zaawansowany i produktywny w porównaniu do istniejących zasobów i zdolności przedsiębiorstw rodzimych czy będzie tylko komplementarnym rozwiązaniem istniejącego stanu techniki i wiedzy gospodarki kraju goszczącego, czy działalność filii będzie skierowana na rynek krajowy lub międzynarodowy. Dodatkowo, istotnym czynnikiem jest to, czy inwestycja ta przyjmie formę nowego projektu budowanego od podstaw czy tylko akwizycji lokalnego przedsiębiorstwa[44].

Oddziaływanie BIZ w kraju goszczącym zależy od wielu czynników, których można doszukiwać się na poziomie makro- i mikroekonomicznymi, i które przenoszone są przez różne „kanały", a więc mogą być zakwalifikowane do czterech następujących grup[45]:

- efekty na rynkach czynników wytwórczych,
- efekty na rynkach towarów,
- efekty zewnętrzne,
- efekty instytucjonalne i systemowe.

Wszystkie te efekty występują łącznie, wzajemnie się przenikają i kształtują, zatem trudno je badać oddzielnie. Ujawniają się one nie tylko poprzez zmiany wielkości produkcji i zatrudnienia, podnoszenie kwalifikacji i zdolności technologicznych czy zmiany w handlu zagranicznym, lecz również poprzez przekształcenia zachodzące w strukturze gospodarki i w ramach poszczególnych sektorów. Wśród wyżej wymienionych efektów napływu BIZ na szczególną uwagę zasługują efekty zewnętrzne, gdyż mogą być one znacznie większe i ważniejsze dla gospodarki kraju goszczącego aniżeli pozostałe.

1.4.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a wzrost międzynarodowych powiązań przedsiębiorstw kraju goszczącego

W literaturze przedmiotu rozpatrywane są dwa przypadki zależności między handlem zagranicznym a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. Jest to przypadek komplementarności oraz substytucyjności[46].

Przypadek komplementarności polega na tym, że napływ kapitału zagranicznego generuje dodatkowo popyt na towary importowane[47]:

- inwestycyjne, które są przeznaczone na uruchomienie firmy w kraju przyjmującym inwestycje,

---

[44] A. Z o r s k a, *Efekty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w gospodarkach krajów goszczących*, MBA 2006, no. 5, s. 14.

[45] Tamże s. 15.

[46] Por. Z. W y s o k i ń s k a, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2001, s. 64.

[47] Por. W. I s k r a (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Fundacja Innowacja, Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna, Warszawa 2000, s. 209.

• konsumpcyjne, na które zgłaszają zapotrzebowanie np. pracownicy zatrudnieni w nowym przedsiębiorstwie zagranicznym.

Napływ inwestycji zagranicznych kreuje również dodatkową produkcję dóbr, które mogą być przeznaczone na eksport. W tym przypadku inwestycje płyną do dziedzin, w których kraj przyjmujący ma przewagę komparatywną w stosunku do inwestora. W przypadku gdy inwestycje te mają miejsce w kraju o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego, określa je jako doganiające cykl życia produktu. Są to z reguły produkty o charakterze standardowym. Jeśli natomiast inwestycje płyną do kraju o niższym poziomie rozwoju gospodarczego i technologicznego, to umożliwiają one temu krajowi rozpoczęcie i przyspieszenie rozwoju ekonomicznego. Dzieje się to przez uzupełnienie niedostatku rodzimego kapitału i technologii. Z kolei w kraju o większym zaawansowaniu rozwoju gospodarczego pozwalają na odpływ zasobów kapitałowych z dziedzin, w których zaznaczyła się utrata przewagi konkurencyjnej. W przypadku spełnienia dodatkowego warunku, jakim jest fakt, że inwestycje te napłyną do dziedzin, w których dany kraj ma przewagę komparatywną w stosunku do inwestora, nastąpi dynamiczny rozwój współpracy między tymi krajami.

Przypadek substytucyjności – jest obecny wtedy, gdy zagraniczne inwestycje bezpośrednie płyną z dziedzin charakteryzujących się przewagą komparatywną w kraju inwestora do branż nie mających tej przewagi w kraju przyjmującym kapitał i z reguły silnie chronionych przed konkurencją zagraniczną. Dotychczasowy import zostaje zastąpiony przez nową produkcję uruchomioną w kraju przyjmującym kapitał. Powoduje to spadek importu gotowych wyrobów w tej dziedzinie, natomiast wzrost importu części podzespołów z kraju inwestora. W rezultacie dochodzi do wzrostu wymiany wewnątrzgałęziowej między tymi krajami. W wyniku bezpośrednich inwestycji zagranicznych uzyskuje się efekt transferu produkcji z krajów o wysokich kosztach wynagrodzenia pracowników do krajów o ich niższym poziomie. Prowadzi to do zmiany przewagi komparatywnej w obu grupach krajów w dłuższym okresie[48].

Omówiona powyżej klasyfikacja posiada pewne ograniczenia związane przede wszystkim z wysokim poziomem umiędzynarodowienia produkcji przedsiębiorstw pochodzących z krajów rozwiniętych, co powoduje, że jest kilka motywów podjęcia inwestycji zagranicznej poza granicami kraju macierzystego, mogących mieć wpływ na charakter i rozmiar wymiany międzynarodowej.

Efekty dokonanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kraju goszczącego na handel zagraniczny, a w szczególności na eksport można podzielić na dwie grupy[49]:

• bezpośrednie,
• pośrednie.

---

[48] Por. Z. W y s o k i ń s k a, *Konkurencyjność w międzynarodowym…*, s. 66.

[49] Por. A. G o l e j o w s k a, *Relacje miedzy handlem zagranicznym i bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w przemyśle przetwórczym Polski*, „Gospodarka Narodowa" 2004, nr 5–6, s. 2.

Wśród efektów bezpośrednich wyróżnia się cztery kategorie relacji między BIZ a eksportem, w zależności od tego czy dotyczą one[50]:

- przetwórstwa lokalnych surowców,
- konwersji gałęzi substytuujących import w eksport,
- eksportu nowych, pracochłonnych dóbr finalnych,
- specjalizacji w zakresie pracochłonnych procesów produkcyjnych i komponentów w ramach integracji regionalnej.

W badaniu zależności pomiędzy BIZ a handlem zagranicznym kraju goszczącego efekty wynikające z obecności kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych należy rozpatrywać jako bezpośrednie i pośrednie. W przypadku efektów bezpośrednich firmy zagraniczne mogą wykazywać wyższą skłonność do eksportu niż firmy lokalne, które posiadają liczne bariery eksportowe w postaci: ograniczeń możliwości budowy sieci dystrybucji, dostosowania ofert do zmiennych gustów konsumentów czy standardów i norm jakości. Brak wspomnianych umiejętności stanowi poważną przeszkodę w dostępie do rynków eksportowych. Zatem obecność na rynku lokalnym inwestorów zagranicznych sprzyja promocji działalności rodzimych firm kraju goszczącego przez tzw. lokalne powiązania (*local linkages*). Polegają one na wymianie – realizowanej w wyniku rynkowych transakcji, kooperacji czy podwykonawstwa – towarów, produktów i półproduktów oraz zasobów i zdolności wytwórczych. Na polskim rynku powiązania te związane są z dostawą części i podzespołów. Badanie polskiego przemysłu samochodowego dostarczyło interesujących informacji na temat (*local content*), czyli udziału części podzespołów wytwarzanych przez lokalne firmy w produkowanych samochodach przez inwestorów zagranicznych. Okazało się, iż w produkowanym w Polsce modelu samochodu osobowego marki Fiat Seicento więcej niż 70% podzespołów wykorzystanych do produkcji jest rodzimego pochodzenia. Podobnie było z samochodem marki Daewoo Lanos, który w 94% był samochodem polskim[51]. Badanie opinii spółek zagranicznych na temat kooperujących z nimi polskich dostawców pozwoliło stwierdzić, że 38,1% badanych wysoko oceniło jakość półproduktów, a 30% terminowość dostaw[52].

Prowadząc działalność podwykonawczą na zlecenie firm zagranicznych, firmy lokalne zmuszone są do poprawy jakości oraz wzrostu wydajności, co w efekcie prowadzi do wzrostu zarówno konkurencyjności, jak i możliwości eksportowych.

Oprócz bezpośredniego wpływu korporacji transnarodowych na wzrost eksportu, na uwagę zasługują nie mniej istotne efekty pośrednie w postaci dostaw komponentów przez firmy lokalne oraz efektów dyfuzji w zakresie technik zarządzania eksportem i marketingu (tzw. *market acces spillovers*). O efektach

---

[50] Tamże, s. 2–3.

[51] J. M. Sztaudynger, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na polski przemysł samochodowy*, „Gospodarka Narodowa" 2002, nr 5-6 , s. 95–115.

[52] Por. M. G o r y n i a (red.), *Strategie firm polskich…*, s. 92.

spillovers mówimy w przypadku kopiowania przez firmy lokalne technik handlowych stosowanych przez firmy zagraniczne oraz dostęp do zagranicznych rynków zaopatrzenia i zbytu, które mogą zostać wykorzystane przez firmy lokalne. Zatem firmy zagraniczne stanowią doskonały kanał informacji o rynkach zagranicznych sprzyjających potencjalnym możliwościom eksportowym.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stwarzają szanse dla zwiększenia dostępu do rynków zagranicznych przedsiębiorstwom kraju goszczącego. Posiadana przez inwestorów zagranicznych przewaga własnościowa gwarantuje im wyższą skuteczność, zarówno produkcyjną, jak i marketingową, a posiadane kanały dystrybucji dają im większy dostęp do rynków międzynarodowych. Ten potencjał konkurencyjny jest automatycznie przenoszony na filie zagraniczne, co w efekcie prowadzi do intensyfikacji eksportu kraju goszczącego. Dodatkowo, związki produkcyjne filii zagranicznych korporacji międzynarodowych z partnerami krajowymi wpływają na rosnący udział w wolumenie eksportu producentów miejscowych, których produkty w postaci komponentów finalnych wyrobów eksportowych trafiają na rynki zagraniczne[53].

Obecność inwestorów zagranicznych nie musi zawsze prowadzić do wzmocnienia zdolności eksportowych kraju goszczącego. Dzieje się tak w sytuacji, gdy kraj lokaty inwestycji bezpośredniej charakteryzuje się dużym rynkiem wewnętrznym, jak ma to miejsce w przypadku Polski. Inwestorzy zagraniczni w swej strategii koncentrują się na zdobywaniu rynku wewnętrznego, który jest wystarczająco duży i chłonny, aby na nim sprzedawać, a działalność eksportowa jest jedynie efektem ubocznym.

1.4.2. Rynek pracy kraju goszczącego a bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Jednym z częściej podejmowanych aspektów oddziaływania BIZ na gospodarkę krajów goszczących są efekty w zakresie zatrudnienia i płac. Zasadnicze efekty mają charakter ilościowy, polegający na wzroście zatrudnienia w różnych sektorach gospodarki kraju goszczącego, a także charakter jakościowy, polegający przede wszystkim na podnoszeniu kwalifikacji i wydajności siły roboczej oraz na godziwym opłacaniu świadczonej pracy[54]. Efekty jakie może osiągnąć gospodarka kraju goszczącego zależą od wielu czynników, przy czym większość z nich determinowanych jest przez strategię inwestycyjną inwestora zagranicznego. Do najważniejszych należą[55]:

- wielkość BIZ i sposób wejścia inwestorów na rynek kraju goszczącego,
- sektorowa/branżowa struktura inwestycji zagranicznych,

---

[53] Por. W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje*..., s. 77.

[54] A. Z o r s k a, *Koorporacje transnarodowe. Przemiany*, *oddziaływania*, *wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 287.

[55] J. W i t k o w s k a, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, „Ekonomista" 2000, nr 5, s. 648.

• strategie korporacji transnarodowych i zależny od nich stopień substytucji krajowej produkcji przez produkcję międzynarodową, tj. podejmowaną przez korporację za pomocą BIZ,

• polityka kraju goszczącego wobec inwestorów zagranicznych – w aspekcie rynku pracy.

Sposób wejścia inwestorów zagranicznych na rynek kraju goszczącego ma duży wpływ na zatrudnienie w krótkim okresie. BIZ dokonywane w formie *greenfield* powiększają kapitał netto w kraju goszczącym i tworzą nowe miejsca pracy, natomiast nie mają tak istotnego wpływu na zatrudnienie przejęcia lub fuzje, gdzie następuje przede wszystkim zmiana właściciela istniejącego przedsiębiorstwa, a w aspekcie zatrudnienia, w najlepszym razie, zostaje ono utrzymane na dotychczasowym poziomie, chociaż częściej dochodzi do redukcji – tzw. racjonalizacja zatrudnienia[56].

Struktura sektorowa/branżowa BIZ jest równie ważnym czynnikiem determinującym wielkość krańcowego zatrudnienia w kraju goszczącym. Zależy bowiem od układu przewag lokalizacyjnych gospodarki kraju goszczącego – m.in. od kosztów czynnika pracy, stopnia kwalifikacji siły roboczej. Efekt kreacji zatrudnienia w wyniku napływu BIZ jest ponadto zależny od tego, czy produkcja podejmowana przez inwestorów zagranicznych stanowi substytut krajowej produkcji, wypierając z krajowego rynku lokalnych producentów. W takiej sytuacji może dochodzić do zmniejszenia netto miejsc pracy. Natomiast w przypadku komplementarności produkcji międzynarodowej – podejmowanej przez inwestorów zagranicznych na rynku kraju goszczącego – w stosunku do rodzimej produkcji, można oczekiwać pozytywnych efektów w dziedzinie zatrudnienia[57].

W kompleksowym studium teoretycznym dotyczącym wpływu inwestycji zagranicznych na rynek pracy kraju goszczącego J. Witkowska dzieli konsekwencje napływu BIZ na bezpośrednie (pierwotne), pośrednie (wtórne) oraz na efekty zewnętrzne technologiczne i finansowe (pieniężne). Efekty bezpośrednie oraz pośrednie w głównej mierze mają charakter zamierzony (np. efekty kooperacji między firmami z udziałem kapitału zagranicznego a firmami lokalnymi), ale zdarza się, iż efekty pośrednie mogą być niezamierzone (np. przenikanie wzorców zarządzania zasobami ludzkimi), natomiast efekty zewnętrzne mają jedynie charakter niezamierzony[58]. Autorka porządkuje efekty bezpośrednie i pośrednie, wskazując, że mogą one mieć trzy sfery oddziaływania: ilościowe, jakościowe i lokalizacyjne, przy czym mogą one oddziaływać zarówno w sposób pozytywny, jak i negatywny w obrębie każdej ze sfer[59].

Syntetyczne ujęcie wyżej wymienionych efektów bezpośrednich i pośrednich prezentuje poniższe zestawienie (por. tab. 1.1).

---

[56] R. E. C a v e s, J. A. F r a n k e l, R. W. J o n s, *Handel i finanse miedzynarodowe*, PWE, Warszawa 1998.

[57] J. W i t k o w s k a, *Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej*, Wyd. UŁ, Łódź 2001 s. 90.

[58] M. G o r y n i a (red) , *Strategie firm polskich*..., s. 71.

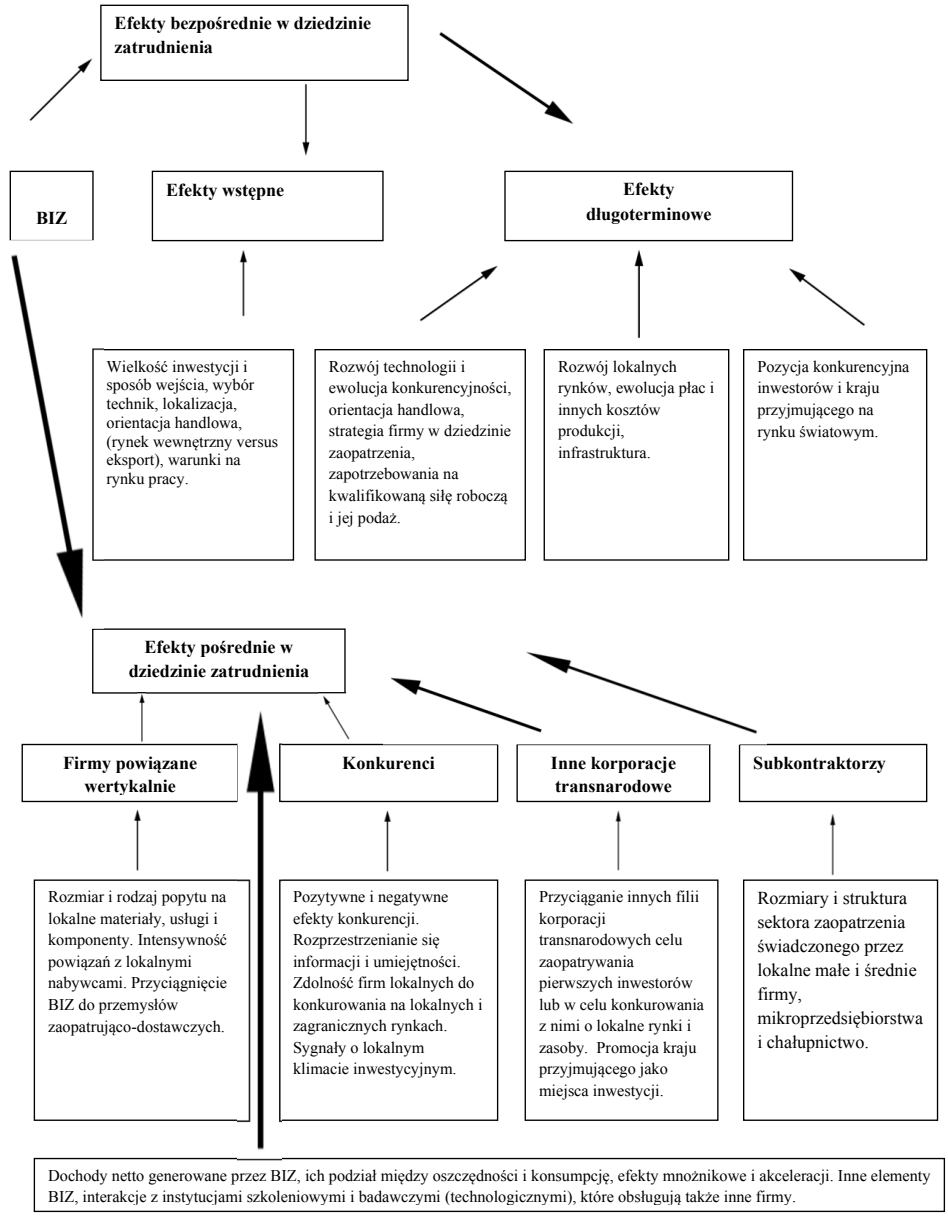
[59] Tamże, s. 91–111.

Tabela 1.1. Efekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla rynku pracy w kraju goszczącym – ujęcie teoretyczne

Strefy oddziaływania	Efekty bezpośrednie		Efekty pośrednie	
	pozytywne	negatywne	pozytywne	negatywne
Ilość	BIZ powiększają kapitał netto i tworzą miejsca pracy w rozwojowych przemysłach.	BIZ dokonywane drogą przejęcia istniejących firm mogą prowadzić do racjonalizacji zatrudnienia i utraty miejsca pracy.	BIZ tworzą miejsca pracy poprzez powiązania kooperacyjne z miejscowymi firmami i wywołanie efektów mnożnikowych w gospodarce kraju przyjmującego.	Wykorzystanie przez inwestorów importu jako źródła zaopatrzenia lub zastępowanie istniejących firm (wypieranie z rynku) prowadzi do utraty miejsca pracy.
Jakość	W firmach z udziałem kapitału zagranicznego są wyższe płace i wyższa wydajność.	Inwestorzy zagraniczni wprowadzają niepożądane praktyki w zakresie zatrudnienia.	Przenikanie do firm miejscowych i rozprzestrzenianie się wśród nich dobrych wzorców organizacji i zarządzania pracy.	Może wystąpić erozja poziomu płac, gdy firmy miejscowe przystępują do konkurencji z inwestorami zagranicznymi.
Lokalizacja	BIZ tworzą nowe i prawdopodobnie lepsze miejsca pracy w regionach charakteryzujących się wysoką stopą bezrobocia.	BIZ przyczyniają się do dalszego zatłoczenia zurbanizowanych obszarów, w których występuje *congestia*, i pogarszają regionalne nierównowagi.	BIZ zachęcają kooperujące firmy dostawcze do migracji (przeniesienie się) na obszary, gdzie występuje podaż siły roboczej.	BIZ wypierają lokalnych producentów, przyczyniając się do regionalnego bezrobocia, jeżeli dochodzi do substytucji miejscowej produkcji lub kiedy źródłem zaopatrzenia staje się dla nich import.

Ź r ó d ł o: *World Investment Report* 1994. *Transnational Corporation, Employment and the Workplace*, United Nations, NewYork – Geneva 1994. za: J. W i t k o w s k a, *Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej*, Wyd. UŁ, Łódź 2001, s. 111.

Jednym z najważniejszych oczekiwań związanych z napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zwłaszcza do krajów rozwijających się, jest osiąganie w ich rezultacie korzystnych zmian na lokalnym rynku pracy. Dotyczy to przede wszystkim pozytywnych efektów ilościowych osiąganych w sposób bezpośredni, jak i pośredni. Sposób oraz zakres oddziaływania tych czynników prezentuje poniższy schemat (por. rys. 1.2).



Rys. 1.2. Czynniki oddziałujące na ilościowe efekty w dziedzinie zatrudnienia z tytułu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Źródło: UNCTAD, *World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, United Nations, New York–Geneva, 1999, s. 262.

Skala popytu na pracę, zgłaszanego przez inwestorów zagranicznych w kraju goszczącym, zależy głównie od rozmiarów dokonywanych inwestycji oraz ich struktury gałęziowo-branżowej. Obecność inwestorów w pracochłonnych działach gospodarki będzie z natury rzeczy oznaczała tworzenie większej liczby miejsc pracy. W sposób pośredni inwestorzy zagraniczni mogą kreować popyt na pracę nawiązując związki kooperacyjne z lokalnymi przedsiębiorstwami, które, aby zapewnić skalę i terminowość realizowanej współpracy, tworzą dodatkowe miejsca pracy. Podjęcie takiej współpracy, z jednej strony uwarunkowane jest potencjałem i zdolnością lokalnych przedsiębiorstw do kooperacji, z drugiej zaś zależy od strategii realizowanej przez przedsiębiorstwo międzynarodowe – w oparciu o szeroki układ integracji zewnętrznej[60]. Zdolność do współpracy kooperacyjnej jest tym mniejsza, im niższy poziom rozwoju gospodarczego reprezentuje gospodarka kraju goszczącego, zatem w krajach najsłabiej rozwiniętych uzyskiwane są najmniejsze pośrednie efekty w postaci wzrostu zatrudnienia.

Analizując sfery oddziaływania A. Zorska wyróżnia następujące efekty ilościowe wpływu BIZ na wielkość zatrudnienia w kraju goszczącym, polegające na[61]:

• zwiększeniu zatrudnienia w sposób bezpośredni, w rezultacie stworzenia nowych mocy wytwórczych i uruchomienia międzynarodowej produkcji w filiach zagranicznych i wspólnych przedsięwzięciach KTN;

• stymulowaniu zatrudnienia w sposób pośredni, w rezultacie komplementarnych inwestycji i rozszerzenia produkcji w przedsiębiorstwach lokalnych;

• zachowaniu zatrudnienia (zwykle częściowo) w upadających przedsiębiorstwach krajowych, które staja się przedmiotem akwizycji przez KTN;

• zmniejszeniu zatrudnienia w wyniku dezinwestycji oraz likwidowania mocy produkcyjnych posiadanych przez KTN;

• redukcji zatrudnienia w wyniku „podcinania" rywalizujących przedsiębiorstw krajowych lub zagranicznych, zmuszonych do wycofania się z rynku.

W przypadku efektów ilościowych oddziaływania BIZ na rynek pracy kraju goszczącego najważniejszym jest tzw. dodatni efekt netto – uwzględniający trwały wzrost zatrudnienia. Osiągnięcie takiego pozytywnego efektu ilościowego w dużej mierze determinowane jest działaniami realizowanymi po stronie inwestorów zagranicznych – duża skala inwestycji realizowanej od podstaw, pracochłonność działań tworzących wartość dodaną (również w nowoczesnych sektorach), eksportowa orientacja inwestycji oraz możliwość realizacji komplementarnych inwestycji czy produkcji w krajowych przedsiębiorstwach oraz po stronie kraju goszczącego – polityka wobec inwestorów zagranicznych w aspekcie rynku pracy.

Poza efektami ilościowymi, napływ BIZ powoduje lub przyczynia się do powstania efektów jakościowych w zakresie zatrudniania pracowników pochodzących

---

[60] Por. W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne…*, s. 79.

[61] A. Z o r s k a, *Korporacje transnarodowe..*, s. 287–288.

z lokalnego rynku pracy. Do głównych korzystnych efektów jakościowych można zaliczyć[62]:

• podnoszenie kwalifikacji pracowników zatrudnionych w filiach dzięki szkoleniom zawodowym, językowym i informatycznym itp.;

• szkolenie pracowników zatrudnionych u lokalnych poddostawców, podwykonawców dla zagwarantowania jakości dostaw półproduktów i usług;

• relatywnie wysokie wynagrodzenia krajowej siły roboczej;

• relatywnie bardzie efektywne instrumenty zarządzania zasobami ludzkimi;

• relatywnie lepsze warunki pracy – wyposażenie w maszyny, sprzęt biurowy, komputery itp.;

• znacznie wyższa wydajność pracy w stosunku do przedsiębiorstw krajowych;

• zmiany istniejącej struktury zatrudnienia i kwalifikacji w gospodarce kraju goszczącego (w kierunku dziedzin preferowanych przez obcych inwestorów);

• ukierunkowanie kształcenia się i dokształcania na możliwość zatrudnienia w filiach firm zagranicznych;

• tworzenie „transnarodowej elity", czyli grupy miejscowych pracowników o najwyższych kwalifikacjach i dochodach, o stylu pracy i życia zgodnym z kulturą organizacji największych korporacji transnarodowych.

Efekty jakościowe dotyczące rynku pracy widoczne są przede wszystkim w gospodarkach krajów rozwijających się, ze względu na dość dużą lukę technologii i kwalifikacji. Jako efekt bezpośredni należy uznać przede wszystkim wzrost wydajności pracy w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego w wyniku stosowanej technologii i organizacji pracy (powszechnie realizowanych szkoleń – jako rutynowe działanie na rzecz zasobów ludzkich), co w efekcie prowadzi do wzrostu przeciętnej wydajności pracy w całej gospodarce. Z drugiej strony, w obliczu nasilającej się konkurencji po wejściu inwestorów zagranicznych do wybranych sektorów gospodarki, firmy lokalne mobilizowane są również do zmian zachowań, także w odniesieniu do organizacji pracy i zarządzania zasobami ludzkimi – ujawnia się efekt demonstracji – próbując dorównać czy minimalizować niedostatek wiedzy i umiejętności w tym obszarze.

Analizując efekty obecności inwestorów zagranicznych w kraju goszczącym należy pamiętać, że nie wszystkie bezpośrednie inwestycje leżą zawsze i automatycznie w interesie krajów goszczących. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne kierowane są głównie do tych sektorów, w których eksporterzy kapitału oczekują uzyskania najwyższej jej efektywności, a nie do tych sektorów, które w najwyższym stopniu dynamizowałyby rozwój gospodarczy kraju lokaty[63].

---

[62] A. Z o r s k a, *Korporacje transnarodowe*..., s. 289.

[63] Por. W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*..., s. 81.

1.4.3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a transfer technologii

Technologie od zawsze były i są bardzo ważnym czynnikiem decydującym o rozwoju i dobrej kondycji gospodarczej kraju. W przypadku gospodarek rozwijających się rozwój nowoczesnych technologii i dostęp do tych technologii jest najczęściej ograniczony, ze względu na niewielkie zasoby kapitałowe kraju i przedsiębiorstw działających na tym rynku, które mogłyby być przeznaczone na zakup czy też prace badawczo-rozwojowe poszukujące nowych rozwiązań technologicznych.

Z napływem BIZ jest związany transfer technologii do krajów goszczących, który dla wielu z nich stanowi potencjalnie najważniejsze źródło makro- i mikroekonomicznych korzyści zwianych z tymi inwestycjami. Pozyskanie technologii z zagranicy ma więc kluczowe i strategiczne znaczenie dla przyspieszenia procesów rozwoju ekonomicznego i społecznego w krajach o mniej rozwiniętej gospodarce, nauce i technice, w tym również w Polsce[64].

Głównym źródłem pozyskania (transferu) technologii do krajów rozwijających się są korporacje transnarodowe (KTN), obecne na rynkach krajów goszczących w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Transfer technologii – to transfer zawierający dobra kapitałowe i niewidzialną wiedzę w postaci umiejętności i technik organizacji i zarządzania[65]. Korporacje transnarodowe dokonują transferu technologii dwiema drogami[66]:

- internalizacji (*internalized*) – do filii będących ich całkowitą własnością i pod pełną kontrolą,
- eksternalizacji (*externalized*) – do innych przedsiębiorstw.

Transfer technologii w drodze internalizacji przyjmuje formę bezpośrednich inwestycji i jest, z definicji, chroniony przez korporacje. We współczesnej gospodarce światowej w związku z rosnącymi kosztami badań i wdrożeń mają miejsce coraz liczniejsze alianse strategiczne i sieci współpracy zorientowane na tworzenie technologii. Przepływ technologii w ramach tych sieci może być traktowany jako internalizacja[67].

W przypadku eksternalizacji transfer ten przyjmuje bardzo wiele form, m.in. podejmowanie wspólnych przedsięwzięć *joint ventures* z mniejszościowym udziałem, franchisingu, sprzedaży dóbr kapitałowych, licencji, pomocy technicznej, subkontraktowania, umowy o wytwarzaniu oryginalnego sprzętu.

Wybór sposobu transferu technologii zależy od wielu czynników. Są to, m.in.: charakterystyka technologii, strategia inwestora zagranicznego, potencjał technologiczny nabywcy technologii oraz polityka kraju goszczącego wobec BIZ.

---

[64] Por. A. Zo r s k a , *Korporacje transnarodowe*..., s. 291.

[65] *World Investment Report 1999 Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, United Nations, New York–Geneva 1999, s. 203.

[66] Tamże, s. 203.

[67] J. W i t k o w s k a, *Rynek czynników produkcji*..., s. 170.

Najistotniejszym elementem z punktu widzenia kraju goszczącego nie jest sposób transferu technologii, ale osiąganie jak najlepszych efektów wynikające z obecności zagranicznego kapitału w sektorach technologicznie intensywnych.

Transfer technologii za pośrednictwem BIZ może dokonywać się[68]:

• w postaci dóbr, które są importowane przez inwestorów zagranicznych do kraju goszczącego;

• w formie nieuchwytnych aktywów, jeżeli technologia jest przekazywana między firmą macierzystą i filiami;

• przez czynnik ludzki w postaci *know-how*, kiedy inwestor zagraniczny sprowadza specjalistów z zagranicy w celu realizacji inwestycji, a następnie poprowadzenia firmy.

Efekty transferu technologii są bezpośrednie – związane z działalnością inwestycyjną i produkcyjną inwestorów zagranicznych w kraju goszczącym oraz pośrednie, będące konsekwencją dyfuzji transferowanej technologii. Tzw. efekty pośrednie polegają na oddziaływaniu inwestycji na gospodarkę kraju goszczącego, bazując na ilościowych efektach: wzroście produkcji, eksportu, dochodów z pracy oraz wynikające z modernizacji zasobów wytwórczych. Tworzą one bardziej konkurencyjną specjalizację w produkcji czy eksporcie, wzrost wydajności pracy, a co za tym idzie podnoszenie konkurencyjności gospodarki i jej atrakcyjności inwestycyjnej dla nowych inwestorów.

Transfer technologii zainicjowany przez inwestorów zagranicznych wykracza poza samo przeniesienie majątku trwałego do filii, obejmując swym zasięgiem dalszą asymilację i rozpowszechnienie przenoszonych rozwiązań na całą gospodarkę[69].

W literaturze przedmiotu efekty przenikania i naśladownictwa często utożsamiane są z towarzyszącymi BIZ efektami zewnętrznymi (*externalities*)[70].

Ważnym elementem w ocenach znaczenia BIZ dla wzrostu potencjału innowacyjności kraju goszczącego jest wpływ tych inwestycji na rozwój lokalnej działalności badawczo-rozwojowej. Najkorzystniejsze są te inwestycje, które prowadzą do[71]:

• rozwoju sieci ośrodków B+R na terenie kraju goszczącego,

• wzrostu zapotrzebowania na usługi lokalnych ośrodków B+R,

• zwiększenia zatrudnienia miejscowego personelu w wewnętrznych komórkach B+R.

Rozwój aktywności badawczo-rozwojowej inwestorów zagranicznych zależy od trzech czynników: strategii firmy, potencjału technologicznego filii oraz po-

---

[68] Tamże, s. 172.

[69] Por. M. J a w o r e k, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne…*, s. 62

[70] Por. M. K u z e l, *Rola bezpośrednich inwestycji…*, s. 49.

[71] Por. W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne...*, s. 75.

ziomu gospodarczego kraju goszczącego[72]. Kraje wysoko rozwinięte są w stanie zaoferować warunki skłaniające inwestorów zagranicznych do podejmowania na ich terenie działalności B+R przez tworzenie nowych jednostek lub wykorzystanie lokalnych uniwersytetów, instytucji badawczo-rozwojowych czy też firm. Przedsiębiorstwo międzynarodowe może zatem rozwijać technologie zarówno w firmie macierzystej, jak i w filii bądź też równolegle. Daje to filii znacznie silniejszą pozycję innowacyjną, co w efekcie prowadzi do zwiększenia stopnia stymulacji rozwoju przemysłów technologicznie intensywnych w kraju goszczącym. W przypadku krajów rozwijających się filie również mają możliwość prowadzenia aktywności B+R i nawiązują współpracę z lokalnym otoczeniem badawczo-rozwojowym, przy czym poziom zaawansowania technologicznego jest niższy niż w przypadku filii ulokowanych w krajach rozwiniętych, a działalność B+R koncentruje się w jednostce macierzystej.

Transfer technologii, jej przenikanie i promocja innowacji to niewątpliwie największe oczekiwane korzyści w kraju goszczącym bezpośrednie inwestycje zagraniczne. W celu optymalizacji korzyści i efektów, jakie przynoszą BIZ, niezbędne jest stworzenie odpowiedniego otoczenia ekonomicznego i klimatu inwestycyjnego. Kapitał zagraniczny lokuje się w otoczeniu o wysokim lub dostatecznym wyposażeniu infrastrukturalnym, posiadającym rodzime zaplecze badawczo-rozwojowe, w postaci instytucji B+R oraz chętnych do kooperacji przedsiębiorstw.

1.5. Podsumowanie

Niniejszy rozdział zawiera próbę zaprezentowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gruncie teorii omawianego zjawiska. Literatura przedmiotu dotycząca BIZ jest bardzo bogata, większość pozycji na ten temat pojawiło się w ostatnich latach XX w., kiedy miała miejsce ekspansja kapitału międzynarodowego, zwłaszcza w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

W podejściu klasycznym główną przesłanką przepływu kapitału jest nierównomierność rozmieszczenia źródeł i zasobów czynników produkcji. Literatura przedmiotu podejmuje próbę odpowiedzi na pytanie jakie warunki muszą być stworzone, aby do danej gospodarki napłynął kapitał w formie BIZ, dlaczego inwestorzy zagraniczni są w stanie konkurować z lokalnymi przedsiębiorstwami, dlaczego wybierają dany kraj, region czy sektor jako miejsce lokaty.

Duża różnorodność diagnozowanych determinant i warunków inwestowania spowodowała, że pojawiło się wiele teorii. Wśród nich najczęściej cytowana jest eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej, zwana również *paradygmatem*

---

[72] Por. *World Investment Report 1999*..., s. 204–206.

eklektycznym OLI. W swoich rozważaniach J. H. Dunning pogrupował inwestorów na cztery grupy: poszukujących zasobów, poszukujących rynków, poszukujących wzrostu wydajności pracy i poszukujących aktywów strategicznych.

W literaturze przedmiotu omawia się również podstawowe formy wejścia inwestorów zagranicznych oraz różnorodne uwarunkowania sprzyjające każdej z nich. Ważnym elementem są efekty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kraju goszczącym, w badaniach przedmiotu reprezentowane są one jako bezpośrednie i pośrednie dotyczące przede wszystkim handlu międzynarodowego, rynku pracy, transferu technologii oraz efektów niezamierzonych (np. dyfuzja wiedzy).

Inwestorów zagranicznych lokujących swój kapitał w Polsce można zaliczyć najczęściej do dwóch typów, tj. inwestorów poszukujących zasobów i inwestorów poszukujących rynków. Pierwszy typ inwestorów korzysta z zasobów naturalnych, jak i czynników wytwórczych, które może nabyć po niższym koszcie w naszym kraju (np. inwestorzy przemysłu papierniczego, spożywczego). Drugi typ inwestorów nastawiony jest na wykorzystanie możliwości dość chłonnego polskiego rynku wewnętrznego.

Rozdział II

KONKURENCYJNOŚĆ A BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE. UJĘCIE TEORETYCZNE

2.1. Konkurencyjność – podstawowe pojęcia

Współczesna gospodarka światowa staje się coraz bardziej systemem jednolitym, a znaczenie barier granicznych dla przepływu towarów i czynników wytwórczych istotnie słabnie. W ostatniej dekadzie zaobserwowano niezwykle szybki rozwój procesu globalizacji na światowym rynku. Proces ten wywołał wzrost znaczenia wymiany międzynarodowej, napływu inwestycji oraz konkurencyjności pomiędzy przedsiębiorstwami, sektorami czy poszczególnymi krajami na rynkach międzynarodowych. Przedsiębiorstwa zyskały możliwość penetracji handlowej rynków, wcześniej dla nich niedostępnych, oraz stając przed koniecznością sprostania wyzwaniu ze strony nowych podmiotów gospodarczych wszędzie tam, gdzie do tej pory były one niezagrożone. Na globalnym rynku nasila się konkurencja, a o tym jak funkcjonować na tak wymagającym rynku będzie decydować wiele czynników.

Studia opracowań[1], w których autorzy podjęli badania związane z konkurencyjnością, dają podstawę do stwierdzenia, że konkurencyjność jest pojęciem, które jako cechę można przypisać wielu podmiotom badań. Próbując przedstawić w sposób syntetyczny i przyjmując jako kryterium zasięg prowadzonych rozważań, można przyjąć, że przedmiotem analizy może być[2]:

- konkurencyjność w ujęciu makroekonomicznym – dotyczy gospodarki narodowej,
- konkurencyjność w ujęciu regionalnym – dotyczy regionu,
- konkurencyjność w ujęciu gałęziowym – dotyczy gałęzi gospodarki narodowej,
- konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym – dotyczy przedsiębiorstwa.

Na rozwój badań nad konkurencyjnością miały istotny wpływ trzy czynniki: strategiczna teoria handlowa, zderzenie się teorii handlu z praktyką gospodarczą

---

[1] Por. np. Grupa Lizbońska, *Granice konkurencji*, Poltex, Warszawa 1996, C. B y w a l e c, *Mezoekonomia*, „Życie Gospodarcze" 1993, nr 12, H. G. A d a m k i e w i c z - D r w i ł ł o, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 2002.

[2] Tamże, s. 119.

oraz prace Portera nad konkurencyjnością (jako członka Prezydenckiej Komisji ds. Konkurencyjności Amerykańskiego Przemysłu). Opracowania tego autora miały początkowo bardziej praktyczny niż teoretyczny charakter. W raporcie końcowym wspomniana Komisja stwierdza, iż: „konkurencyjności nie można utożsamiać z dodatnim saldem bilansu handlowego oraz nie można jej sprowadzać do procesów związanych z wymianą międzynarodową”[3]. W kolejnych pracach Porter pogłębiał badania nad konkurencyjnością, gdzie najważniejszą rolę – wygrywania rywalizacji między różnymi podmiotami na rynku krajowym czy międzynarodowym – przyznał poprawie efektywności gospodarowania. Porter uważa, iż konkurencja wprawdzie toczy się na poziomie przedsiębiorstwa, jednak muszą istnieć przyczyny głębsze, które sprawiają, iż przedsiębiorstwa jednych krajów częściej niż innych osiągają powodzenie w tym współzawodnictwie. Takie spostrzeżenia prowadzą do wniosku, iż można i należy zajmować się przewagami konkurencyjnymi narodów[4].

Konkurencyjność determinują zarówno czynniki makro-, jak i mikroekonomiczne. Do tych pierwszych jest zaliczana polityka ekonomiczna rządu, polityka przemysłowa, handlowa, monetarna, fiskalna, podatki, funkcjonowanie rynków kapitałowych, otoczenie społeczno-ekonomiczne, system regulacji prawnych, system edukacyjny, etyka pracy. Czynniki mikroekonomiczne to zdolności produkcyjne firmy, wyposażenie w czynniki wytwórcze, zarządzanie firmą, strategie marketingowe i elementy składowe marketingu-mix, koszty produkcji, korzyści skali, innowacje, stosunki pracy[5].

Zacznijmy od analizy pojęcia konkurencyjności w skali mikroekonomicznej, gdzie rozważać ją można jako konkurencyjność konkretnego towaru (dobra czy usługi) oraz konkurencyjność przedsiębiorstwa.

Analizując konkurencyjność dobra czy usługi mamy na myśli porównanie jego ceny i walorów użytkowych z innym towarem. Oczywiście cena i jakość to nie jedyne własności decydujące o konkurencyjności towaru. Obok nich ważne są stosowane rozwiązania marketingowe, jak np. kanały dystrybucji, ale to jednak cena i jakość wydają się mieć największe znaczenie. Wszystkie dodatkowe czynniki decydujące o konkurencyjności towaru określa się jako konkurencyjność pozacenową (*non-price competitiveness*). Składają się na nią przede wszystkim:

- zdolność podaży towarów wytwarzanych w danym kraju,
- dostosowanie się do zmieniającego się popytu (*supply problems*),
- rentowność produkcji,
- wydajność pracy i produktywność wykorzystania kapitału,
- efekty prac badawczo-wdrożeniowych[6].

---

[3] *President's Commision on Industrial Competitiveness*, w*: Global Competition: The New Reality*, U.S. Government Printing Office, Washington D.C. 1985, s. 6–7.

[4] M. E. P o r t e r, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990.

[5] Por. Z. W y s o k i ń s k a, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 36.

[6] Por. L. A. W i n t e r s, *International Economics*, Routledge, London 1991, s. 280–286.

Konkurencja pozacenowa odgrywa szczególnie istotną rolę w przypadku dóbr inwestycyjnych, maszyn i urządzeń, a także wysokiej jakości podzespołów. Większość dóbr zaliczonych do tej kategorii cechuje wysoki stopień zindywidualizowania. Zastąpienie jednego dobra inwestycyjnego innym nie zawsze jest możliwe, gdyż niejednokrotnie stanowi ono ogniwo w łańcuchu produkcyjnym. Konkurencja pozacenowa odgrywa też coraz większą rolę przy sprzedaży wyrobów przemysłowych trwałego użytku, gdzie jakość, marka oraz serwis posprzedażowy czy kredyt konsumpcyjny odgrywają istotną rolę.

Największym zwolennikiem pojęcia konkurencyjności w skali mikro jest P. Krugman, który uważa, iż przypisywanie cechy konkurencyjności gospodarce narodowej jest pozbawione sensu (państwa nie można wyeliminować z rynku). Odrzuca on pogląd o współzawodniczeniu narodów, a tylko za hipotezę, i to ryzykowną, uważa wiązanie osiągnięć ekonomicznych z sukcesami na arenie międzynarodowej. Pogląd swój uzasadnia dowodząc, że rywalizacja między krajami jest grą o sumie niezerowej, w której nie ma wygranych ani przegranych[7].

Na poziomie mikroekonomicznym, przedsiębiorstwo może być uznane za konkurencyjne, jeśli, w sposób wyższy niż przeciętny, ulepsza jakość oferowanych przez siebie dóbr i usług lub redukuje koszty produkcji, co pozwala firmie zwiększyć poziom osiąganego zysku lub jej udział w rynku[8]. Im bardziej, w porównaniu ze swoimi konkurentami, przedsiębiorstwo redukuje ponoszone przez siebie koszty przy danym poziomie jakości (poprzez zwiększenie wydajności, redukcje płac, ochronę socjalną, poprawę warunków pracy czy zdolności organizacyjnych) lub im szybciej zwiększa jakość swoich produktów przy założonym poziomie kosztów, tym bardziej jest ono konkurencyjne. Dodatkowo, konkurencyjność długookresowa, oprócz zdolności do sprzedaży dóbr umożliwiającej osiąganie zysków, wymaga od uczestników rynku umiejętności dotrzymywania kroku zmianom na tym rynku zachodzącym.

Jak wynika z powyższej definicji miarą konkurencyjności przedsiębiorstwa jest nie tylko poziom osiąganych zysków, ale – co ważniejsze – udział w rynku. Każde przedsiębiorstwo posiada pewne zdolności konkurencyjne, które determinują proces przepływu popytu między przedsiębiorstwem a jego konkurentami. Popyt nie jest przedmiotem zawłaszczenia ani przez przedsiębiorstwo ani przez jego konkurentów, może jedynie go pozyskać lub stracić na rzecz konkurentów. Zapewnienie większego udziału w rynku przez przedsiębiorstwo odbywa się poprzez zwiększenie swoich zdolności konkurencyjnych i utrzymanie ich na poziomie powyżej zdolności konkurentów. Podstawą tworzenia zdolności konkurencyjnych są zasoby i umiejętności, gromadzone przez przedsiębiorstwo i konfrontowane z szansami rynkowymi. Jednakże oczywistym jest, iż

---

[7] P. K r u g m a n, *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs" 1994, no. 2.

[8] M. D u n f o r d, *Competition*, *Competitiveness and Enterprise Policies*, Oxford University Press, Oxford 2001, s. 109–110.

przedsiębiorstwa nie konkurują miedzy sobą za pomocą zasobów i umiejętności, lecz za pomocą instrumentów konkurencji (produkt, cena itp.).

Konkurencyjność w zakresie zyskowności zależy od stopnia koncentracji w sektorze lub siły monopolistycznej przedsiębiorstwa. Tylko w przypadku rynku konkurencyjnego można mówić o pojęciu konkurencyjności[9]. Ocenę konkurencyjności produktów należy odróżnić od konkurencyjności przedsiębiorstw. Konkurencyjność produktu dotyczy wyłącznie efektywności sprzedaży, bowiem konkurencyjne są te wyroby, których produkcja daje zyski. Konkurencyjność przedsiębiorstw obejmuje natomiast całokształt ich działalności, nie tylko efektywność sprzedaży produktów i usług, ale także innych form działalności, np. na rynkach finansowych. Stąd przy ocenie konkurencyjności produktów wykorzystuje się wynik finansowy ze sprzedaży, a nie wynik finansowy netto przedsiębiorstwa[10].

Konkurencyjność jest również kategorią makroekonomiczną mówiącą w jakim stopniu gospodarka narodowa może i potrafi dostarczać (zwłaszcza na rynek międzynarodowy) dobra i usługi, które jednocześnie zwiększają rzeczywiste dochody obywateli danego kraju. W związku z procesem globalizacji i liberalizacji rynków towarowych konkurencyjność ma charakter międzynarodowy, a nie krajowy. Odzwierciedla walkę konkurencyjną o dany rynek towarowy, która jest prowadzona między wszystkimi podmiotami. Przy otwartych rynkach poprawa efektywności produkcji danego podmiotu krajowego nie zwiększa wzrostu jego konkurencyjności, bowiem inny podmiot – krajowy czy zagraniczny – może silniej zwiększyć efektywność produkcji. Konkurencyjność weryfikuje nie tylko rynek zagraniczny, ale także krajowy, tym bardziej, że nie cała produkcja jest realizowana na rynkach zagranicznych.

W literaturze przedmiotu pojęcie konkurencyjności, a szczególnie konkurencji międzynarodowej w ostatnich latach istotnie ewaluowało. Pojęcie konkurencyjności zawiera w sobie różne elementy w zależności od tego, na co w danym badaniu kładzie się nacisk. Tym samym konkurencyjność może dotyczyć zarówno elementów statycznych (w danym momencie), jak i dynamicznych (czynniki określające zdolność do konkurowania) w długim okresie z uwzględnieniem zdolności do poprawy.

Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej danego kraju jest zawsze ostatecznym efektem kształtowania się międzynarodowej konkurencyjności różnorodnych podmiotów gospodarczych, które funkcjonują na jego terenie. To właśnie te podmioty (przedsiębiorstwa) muszą sprostać konkurencji ze strony innych podmiotów, a w związku z tym osiągać odpowiednio wysokie zyski. Trudno byłoby międzynarodową konkurencyjność gospodarki traktować

---

[9] M. D u n f o r d, *Competition*, *Competitiveness…*, s. 110.

[10] Por. A. W z i ą t e k - K u b i a k, *Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność*, „Ekonomista" 2001, nr 4, s. 477–478.

jako sumę konkurencyjności podmiotów funkcjonujących na jej obszarze, ponieważ każde z nich charakteryzują inne uwarunkowania otoczenia zewnętrznego i wewnętrznego. Z tego punktu widzenia ważne są zwłaszcza uwarunkowania zewnętrzne – polityka ekonomiczna krajowa, jak i zagraniczna (międzynarodowa). Dotyczy to przede wszystkim podmiotów uczestniczących w procesie międzynarodowej wymiany produktów oraz czynników wytwórczych.

Przyjmując założenie o istnieniu konkurencyjności na szczeblu makroekonomicznym, zachodzi potrzeba jej zdefiniowania. W najprostszym ujęciu konkurencyjność gospodarki jest utożsamiana z dodatnim saldem bilansu handlowego lub dodatnim saldem obrotów bieżących bilansu płatniczego[11]. Tak rozumiane definicje przesądzają jednocześnie o sposobie mierzenia. Jednak większość definicji jest bardziej złożona.

W sposobie definiowania konkurencyjności gospodarki generalnie można wyodrębnić dwa zasadnicze kierunki. Pierwszy z nich ma mniej lub bardziej bezpośrednie odniesienie do miejsca kraju w gospodarce światowej i wyników osiąganych w handlu zagranicznym. Mówi się wówczas o konkurencyjności jako zdolności do utrzymania, a nawet powiększania udziałów rynkowych. W tym przypadku oceniana jest ona między innymi na podstawie kształtowania się bilansu handlowego, *terms of trade*, cen relatywnych, udziału w handlu światowym itp.[12]

W drugim nurcie znacznie silniej akcentowane są ogólne lub odcinkowe wyniki osiągane przez gospodarkę narodową, np. definicja proponowana przez OECD, gdzie konkurencyjność jest definiowana jako: „zdolność kraju do wytwarzania dóbr i usług, które w warunkach wolnego i rzetelnego handlu są akceptowane na rynku światowym, przy jednoczesnym utrzymaniu i wzroście dochodów realnych ludności w długim okresie".

W kolejnej definicji OECD: „konkurencyjność oznacza zarówno zdolność firm, przemysłów, regionów, narodów lub ponadnarodowych ugrupowań do sprostania międzynarodowej konkurencji, jak i do zapewnienia relatywnie wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji oraz relatywnie wysokiego poziomu zatrudnienia opartego na trwałych podstawach". W długim okresie zwiększona konkurencyjność prowadzi do wzrostu globalnej produktywności. Wzrost ten jest szczególnie istotny dla poprawy konkurencyjności na rynkach otwartych na międzynarodową konkurencję, ponieważ ma na celu doprowadzenie do długofalowego polepszenia jakości życia oraz kreacji nowych miejsc pracy. Wreszcie wzrost produktywności powoduje lepsze wykorzystanie przewag

---

[11] Por. M. L u b i ń s k i, T. M i c h a l s k i, J. M i s a l a, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, Studia nad Konkurencyjnością, IRiSS, Warszawa 1995, s. 8–9.

[12] Por. M. L u b i ń s k i, *Konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposoby mierzenia*, Studia nad Konkurencyjnością, IRiSS, Warszawa 1995, s. 8.

konkurencyjnych, które nie będą już ograniczone do obecności zasobów naturalnych w gospodarce oraz w światowej konkurencji[13].

Definicja proponowana przez *OECD* wyodrębnia trzy aspekty konkurencyjności:

- zdolność do tworzenia i utrzymywania wysokich dochodów czynników produkcji przez wzrost produkcyjności,
- zdolność do kreowania i wzrostu zatrudnienia,
- utrzymanie wysokiego stopnia otwarcia na konkurencję międzynarodową.

Tak rozumiana konkurencyjność pozwala na uwzględnienie nie tylko tradycyjnych miar ilościowych, ale też czynników jakościowych związanych ze strukturą gospodarki, postępem technologicznym i funkcjonowaniem rynku czynników produkcji i produkcji.

W kolejnych definicjach proponowanych przez OECD podkreśla się, że „konkurencyjność to zdolność do generowania w wyniku wystawienia na międzynarodową konkurencję relatywnie wysokich przychodów czerpanych z czynników produkcji oraz wysokiego zatrudnienia opartego na trwałych podstawach".

W literaturze, zarówno zagranicznej, jak i krajowej spotyka się często rezygnację z definiowania konkurencyjności, wskazując jedynie na sposoby jej mierzenia. R. Dornbusch i S. Fisher za miarę konkurencyjności uznają ceny relatywne, nie jest przy tym ważne, czy spadek cen relatywnych wynika z inflacji za granicą, z obniżki kursu walut, ze spadku cen w kraju czy wreszcie kombinacji tych zmian. Ważny jest wyłącznie efekt końcowy[14].

Niekiedy pojęcie konkurencyjności międzynarodowej kraju bywa wiązane, a nawet utożsamiane z kursem jego waluty. Szczególnie dogodnym narzędziem praktycznej analizy tak rozumianej konkurencyjności jest realny kurs efektywny, wyrażający swego rodzaju przeciętną zewnętrzną ocenę danego pieniądza względem grupy innych walut, po wyeliminowaniu zakłóceń inflacyjnych[15]. Z pewnością ten miernik wyraża istotny aspekt konkurencyjności kraju, jednak takie podejście prowadzi do dużego uproszczenia problemu. Kurs walut posiada bowiem pewien wpływ na kształtowanie się eksportu w krótkim okresie, natomiast w dłuższym okresie znaczenie to okazuje się być mniej istotne.

Kolejną definicją zasługującą na uwagę jest definicja proponowana przez *World Competitivenes Report* w roku 1994. Konkurencyjność to zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym. Według wspomnianego raportu zdolność konkurencyjna danego kraju jest rezultatem przekształcenia zasobów kraju, bądź to już istniejących (zasoby

---

[13] Por. Z. W y s o k i ń s k a, *Konkurencyjność w międzynarodowym…*, s. 37–38

[14] Por. R. D o r n b u s c h, S. F i s h e r, *Macroeconomics*, Mc Graw-Hill Book Co, New York 1984, s. 660.

[15] Por. L. J. J a s i ń s k i, *Polska polityka kursowa w okresie umocnienia się systemu rynkowego 1990–1998*, Warszawska Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 1999, s. 58.

naturalne), bądź to wytworzonych (infrastruktura, kapitał ludzki), dzięki procesom, np. produkcji, w wyniki ekonomiczne, które są następnie weryfikowane w konkurencji na rynkach międzynarodowych.[16]

Na szczególną uwagę, ze względu na syntetyczne ujęcie, zasługuje definicja zaproponowana przez L. Tysson. Według niej „konkurencyjność kraju oznacza zdolność do produkowania dóbr i usług, które uzyskują akceptację na rynku międzynarodowym, a jego obywatele osiągają rosnącą i trwałą poprawę standardu życia"[17].

Analizując międzynarodową konkurencyjność nie możemy zapomnieć o dwóch pojęciach ściśle związanych z tym zagadnieniem. Są to:

- międzynarodowa zdolność konkurencyjna,
- międzynarodowa pozycja konkurencyjna.

Międzynarodowa zdolność konkurencyjna – określana mianem konkurencyjności typu czynnikowego, oznacza długofalową zdolność gospodarki do sprostania konkurencji międzynarodowej. Związana jest ze względną oceną potencjalnych możliwości podmiotów do podjęcia działań zwiększających szanse osiągnięcia w przyszłości lepszych wyników niż konkurenci. Pojęcie zdolności konkurencyjnej kraju odnosi się więc nie tylko do zjawisk realnych, ale systemu gospodarczego i polityki gospodarczej.

Zdolnością konkurencyjną podmiotów gospodarczych określa się nie tyle dotychczasowe nakłady i wyniki, lecz realistyczne plany i zamierzenia rozwojowe.

Zmiana zdolności konkurencyjnej wyrażona jest sumaryczną zmianą wartości czynników, które ją określają. Zdolność do konkurowania jest określona przez:

- możliwości sprzedaży wyprodukowanych dóbr i usług do innych krajów,
- zdolność do konkurowania dóbr i usług wyprodukowanych na obszarze danego kraju z importowanymi,
- zdolność skłaniania inwestorów do wyboru kraju jako miejsca lokalizacji inwestycji[18].

Węższym pojęciem jest międzynarodowa pozycja konkurencyjna. Odnosi się ona głównie do udziału gospodarki danego kraju w szeroko rozumianej międzynarodowej wymianie gospodarczej, tj. wymianie produktów (dóbr i usług) oraz czynników wytwórczych (siły roboczej, kapitału i wiedzy technicznej). Pozycję konkurencyjną kraju w znacznej mierze określa sytuacja na rachunku bieżącym, poziom międzynarodowego zadłużenia i rezerw walutowych. W przypadku przedsiębiorstwa pozycję konkurencyjną warunkują, oprócz pozycji rynkowej, także wyniki w sferze finansowej, w tym stan zadłużenia, osiągane zyski netto,

---

[16] Por. *The World Competitiveness Report 1994*, World Economic Forum, Lausanna 1994, s. 18.

[17] Por. Z. W y s o k i ń s k a, *Konkurencyjność w międzynarodowym*…, s. 38.

[18] Por. A. H i l d e b r a n d t, *Konkurencyjność – próby zdefiniowania i pomiaru zjawiska*, „Wspólnoty Europejskie" 2002, nr 3, s. 69.

przepływy pieniężne, poziom kapitałów własnych, jakość zarządzania oraz intensywność technologiczna i powiązania kapitałowe[19].

Pojęcie konkurencyjności jest pojęciem wartościującym, określającym pewien stan pożądany. Ma to związek nawet z najprostszymi definicjami konkurencyjności, z których automatycznie wynika sposób ich mierzenia. Trzy wyżej wymienione kategorie ekonomiczne najczęściej analizowane są, głównie ze względów metodologicznych, w następującej kolejności: najpierw rozpatruje się kategorię ogólną „międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej", następnie jej bliskie pojęcie „międzynarodową zdolność konkurencyjną", zaś w końcu „międzynarodową pozycję konkurencyjną".

Generalnie, zagadnienie konkurencyjności gospodarki wyrasta z teorii wymiany czy wzrostu, a co za tym idzie z rozwoju gospodarczego. Miejsce kraju w gospodarce światowej w dużej mierze zależy od stanu całej gospodarki. Można się zgodzić ze stwierdzeniem, że kraj o wysokiej inflacji czy wysokim poziomie bezrobocia nie jest w stanie zająć trwale wysokiej pozycji w gospodarce światowej. Z drugiej zaś strony, wszystkie współczesne teorie wzrostu uwzględniają poziom zaangażowania się kraju w międzynarodowy podział pracy. Handel zagraniczny lub raczej całokształt stosunków ekonomicznych z otoczeniem są traktowane jako narzędzie osiągania celów rozwojowych. Konkurencja dotyczy nie tylko rynków zbytu, ale odnosi się również do technologii, które wyznaczają kształt przyszłej aktywności gospodarczej, oraz do kapitału i inwestycji[20].

Okazuje się, że, wbrew pozorom, konkurencyjność jest kategorią stosowaną w naukach o zarządzaniu częściej niż w naukach ekonomicznych. W tych pierwszych, widziana w kontekście sposobów prowadzenia i wygrywania walki konkurencyjnej, stała się synonimem przewag konkurencyjnych przeciwstawianych przewagom komparatywnym. Zdaniem Portera, koncepcja przewag komparatywnych nie uwzględniając walki konkurencyjnej, mającej kluczowe znaczenie dla współczesnej gospodarki, wręcz straciła na aktualności. Jej miejsce bowiem zajęły w naukach o zarządzaniu przewagi konkurencyjne, wyprowadzone z procesów konkurencji między mikropodmiotami a nie makropodmiotami. Takie ujęcie konkurencyjności wykorzystano do opracowania metod wygrywania walki konkurencyjnej, a więc także strategii zwiększania konkurencyjności, która stała się podstawą strategii rozwoju i ekspansji podmiotów gospodarczych[21].

---

[19] Por. W. B i e ń k o w s k i, *Reagonomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa 1995, s. 60–62.

[20] Por. J. B o s s a k, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*, [w:] J. B o s s a k, W. B i e ń k o w s k i (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejska i globalizacji*, t. I, Wyd. SGH, Warszawa 2001, s. 41 i n.

[21] A. W z i ą t e k - K u b i a k, *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, PWE, Warszawa 2003, s. 14,

Obecnie na świecie obserwuje się fascynację konkurencyjnością. Stała się ona podstawowym celem przemysłowców i handlowców, uznających ją za *credo* współczesnej ekonomii. Im większa jest konkurencyjność firmy, regionu czy kraju, tym większa jest jego szansa na przetrwanie. Brak konkurencyjności oznacza wykluczenie z rynku, utratę władzy nad przyszłością i podporządkowanie się dominacji silniejszych. Indywidualny i zbiorowy dobrobyt społeczno-gospodarczy, autonomia regionu, bezpieczeństwo i niepodległość kraju czy kontynentu zależą od stopnia jego konkurencyjności[22].

2.2. Charakter i determinanty konkurencyjności gospodarki i przedsiębiorstw

Konkurencyjność w literaturze przedmiotu definiowana jest różnorodnie, jednak większość autorów jest zgodna co do kwestii, że stanowi ona właściwość związaną z umiejętnością konkurowania i jest cecha relatywną. Oznacza to, że można oceniać jej stopień dopiero poprzez porównanie z innymi uczestnikami życia gospodarczego o podobnym charakterze. Jednym z podstawowych dylematów przy analizowaniu konkurencyjności, oprócz definicji samego pojęcia, jest określenie do jakiego przedmiotu, obiektu, obszaru, można je odnieść. Studia opracowań[23], w których autorzy podjęli badania związane z konkurencyjnością, dają podstawę do stwierdzenia, że konkurencyjność jest pojęciem, które jako cechę można przypisać wielu podmiotom badań. Próbując przedstawić w sposób syntetyczny i przyjmując kryterium zasięgu prowadzonych rozważań, można przyjąć, że przedmiotem analizy może być[24]:

- konkurencyjność w ujęciu makroekonomicznym – dotyczy gospodarki narodowej,
- konkurencyjność w ujęciu regionalnym – dotyczy regionu,
- konkurencyjność w ujęciu gałęziowym – dotyczy gałęzi gospodarki narodowej,
- konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym – dotyczy przedsiębiorstwa.

Czasami wyodrębnia się dodatkowo poziom mikro-mikro[25], uwzględniający pojedynczego pracownika jako istotny element zhierarchizowanego systemu gospodarczego. Wszystkie te poziomy wzajemnie na siebie oddziaływają. Konkurencyjność na poziomie mikro często utożsamiana jest z umiejętnością

---

[22] Por. H. K o z a r o w i c z, A. S k o w r o ń s k a, *Polityka przemysłowa*, Wyd. AE, Wrocław 2005, s. 101.

[23] Por. Piszą na ten temat autorzy: Grupa Lizbońska, *Granice*…, H. G. A d a m k i e w i c z - D r w i ł ł o, *Uwarunkowania konkurencyjności*…

[24] Tamże, s. 119.

[25] Tamże, s. 120.

osiągania i utrzymywania przewagi bądź pozycji konkurencyjnej przez przedsiębiorstwo. Uznaje się ją też za warunek konkurencyjności całej gospodarki, której nie można sprowadzić wyłącznie do konkurencyjności jednego podmiotu gospodarczego. Analiza na poziomie mezoekonomicznym to najczęściej badanie na poziomie sektorów bądź gałęzi, natomiast poziom makro odnosi się do gospodarki całego kraju.

Niezależnie od poziomu, na którym badana jest konkurencyjność, nie chodzi tylko o umiejętność pozyskania pewnej pozycji wobec konkurentów, ale również o zdolność do nadania jej cech trwałości, co związane jest z charakterem i liczbą źródeł osiągniętej przewagi konkurencyjnej oraz stałego doskonalenia[26].

2.2.1. Uwarunkowania konkurencyjności gospodarki

Przewaga konkurencyjna gospodarki ma charakter wtórny i jest istotnym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność na poziomie przedsiębiorstwa. Analizując uzyskiwanie przewagi międzynarodowej dąży się do odpowiedzi na pytanie: w jaki sposób dana gospodarka narodowa stwarza, działającym w niej przedsiębiorstwom, otoczenie pozwalające na doskonalenie swojej działalności (wprowadzanie innowacji, nowe technologie itd.) i co za tym idzie wygrywającym walkę na rynku międzynarodowym znacznie częściej niż ich konkurenci zagraniczni?

Przeniesienia pojęć, metodologii i teorii przewag konkurencyjnych z poziomu przedsiębiorstwa na poziom gospodarki dokonał M. Porter. Wyróżnia on cztery determinanty osiągania przez kraj międzynarodowej przewagi konkurencyjnej:

- wyposażenie w czynniki wytwórcze,
- czynniki popytowe, kształtowanie się odpowiedniej wielkości i struktury popytu,
- kształtowanie się odpowiedniej struktury branżowej (branż wspierających i pokrewnych),
- warunki tworzenia, funkcjonowania i organizacji oraz zarządzania przedsiębiorstw[27].

Wyposażenie kraju w czynniki wytwórcze obejmuje: zasoby ludzkie, zasoby rzeczowe, wiedzę, kapitał i infrastrukturę. Proporcje, w jakich stosowane są te czynniki, różnią się znacznie pomiędzy branżami. Zmiany technologii przyczyniają się do zmian proporcji czynników zapewniających uzyskanie przewagi technologicznej. Globalizacja często osłabia znaczenie dostępności określonych

---

[26] Por. M. G o r y n i a, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji: mikroekonomia przejścia*, Wyd. AE, Poznań 1998, s. 104–110.

[27] Por. M. G o r y n i a , *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki*, „Ekonomista" 1996, nr 3, s. 344.

czynników w danym miejscu. Zasoby ludzkie, wiedza i kapitał charakteryzują się obecnie znaczną mobilnością – mogą być one przesuwane między krajami.

Czynniki wytwórcze można dzielić z punktu widzenia ich specyfiki. Wyróżnia się tutaj czynniki uniwersalne, odnoszące się do wielu branż, oraz czynniki specyficzne, wąsko wyspecjalizowane, znajdujące zastosowanie tylko w określonej branży. Ważne jest również pochodzenie czynników wytwórczych. W niektóre czynniki dany kraj jest wyposażony (zasoby naturalne, lokalizacja), inne natomiast są w tym kraju tworzone przez określone mechanizmy. Niedostatek niektórych czynników wytwórczych w danym kraju może, poprzez np. zmiany technologii, przyczynić się do powstania przewagi konkurencyjnej[28].

Drugą determinantę stanowią czynniki popytowe na rynku wewnętrznym danego kraju. Cechy popytu krajowego mogą umożliwić przedsiębiorstwom właściwe postrzeganie, interpretację i zaspokajanie potrzeb klientów. Najistotniejsze z tego punktu widzenia cechy popytu krajowego to: jego struktura ze względu na udział poszczególnych segmentów, wielkość popytu, moment pojawienia się popytu na dany produkt, a także moment zaspokojenia popytu krajowego (nasycenie).

Kolejnym wyznacznikiem uzyskania przewagi międzynarodowej jest istnienie odpowiedniego układu branż w danej gospodarce. Szczególne znaczenie ma występowanie konkurencyjnych, w porównaniu z rywalami zagranicznymi, branż dostawców. Umożliwiają one szybki, a niekiedy preferencyjny dostęp do zasobów rzeczowych. Znaczące są też korzyści wynikające z lokalizacji. Bliskość dostawców w stosunku do rynków zbytu wywiera także korzystny wpływ na stymulowanie procesów innowacyjnych. Podobne znaczenie ma występowanie w danej gospodarce odpowiedniego zestawu branż pokrewnych. Mogą to być branże komplementarne lub zbliżone, których istnienie stwarza przesłanki do występowania efektu synergii, np. w dziedzinie technologii czy marketingu.

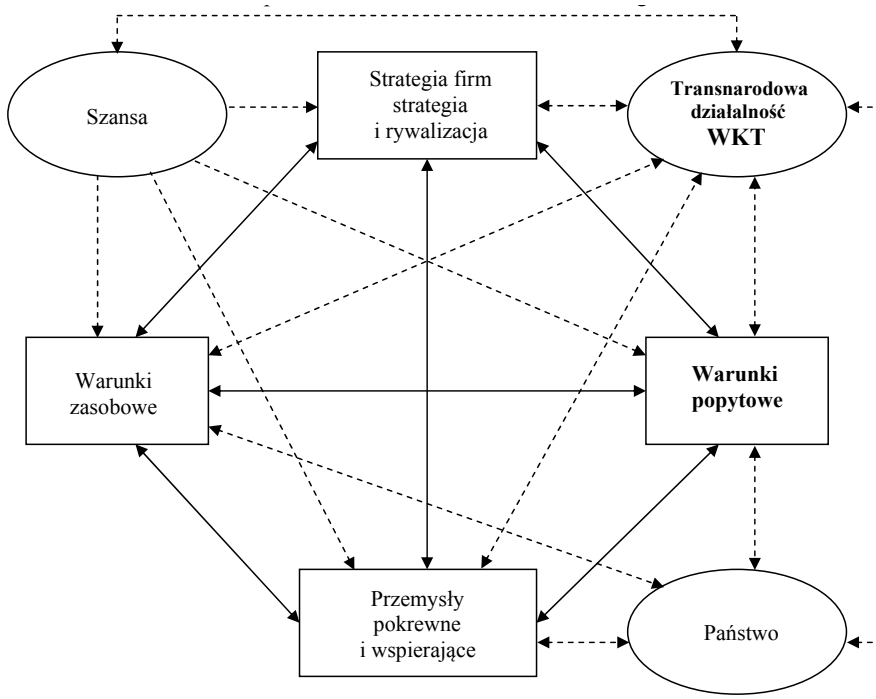
Czwartą, ostatnią, determinantą uzyskania międzynarodowej przewagi konkurencyjnej stanowią warunki tworzenia, organizowania i zarządzania przedsiębiorstwem, a także charakter konkurencji na rynku krajowym. Strategie i struktura przedsiębiorstw w różnych krajach są zróżnicowane. Nie ma jednego uniwersalnego, optymalnego systemu zarządzania. Odmienności narodowe są w tej dziedzinie na tyle silne, że mówi się o narodowych systemach zarządzania. Dla ukształtowania przewagi konkurencyjnej w określonej branży na rynku międzynarodowym ważny jest także charakter konkurencji na rynku krajowym. Przyjmuje się, że umiejętności odnoszenia sukcesu na rynku międzynarodowym są silnie skorelowane z natężeniem walki konkurencyjnej na rynku wewnętrznym. Z kolei presja konkurencyjna krajowych rywali zależy m.in. od tego, jakie są warunki powstawania nowych przedsiębiorstw.

---

[28] J. M i s a l a, *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiany międzynarodowej*, [w:] J. B o s s a k, W. B i e ń k o w s k i (red.), *Konkurencyjność gospodarki*..., s. 110–111.

Analizując przewagę konkurencyjną jakiegoś kraju mamy na myśli określone branże. Nie istnieje bowiem gospodarka narodowa, która posiadałaby przewagę konkurencyjną w stosunku do innej gospodarki we wszystkich dziedzinach, są natomiast kraje, które zwyciężają z innymi w określonych branżach, podczas gdy w innych nie osiągają tej przewagi. Najczęściej przewaga konkurencyjna nie istnieje w jednej z branż, lecz w pewnych grupach, które są istotnie ze sobą powiązane (istnieją poziome i pionowe współzależności).

Schemat 2.1. Determinanty konkurencyjności krajów (narodów) według M. E. Portera, poszerzone o rozważania J. H. Dunninga.



Źródło: J. Misala, *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiany międzynarodowej*, Wyd. SGH, Warszawa 2001, s.112.

Cztery wyżej wymienione czynniki określające przewagi międzynarodowe określane są mianem „diamentu Portera[29]". Czynniki te należy traktować jako system. Nie liczy się oddziaływanie każdego z tych czynników osobno, tylko połączone – pozwolą na osiągnięcie pożądanego efektu. Czynniki te mogą wzajemnie

[29] Por. M. E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, London 1990, s. 71.

się osłabiać lub wspomagać. Sytuacja jest optymalna, gdy wszystkie te czynniki łącznie determinują konkurencyjność międzynarodową. Może zaistnieć również taka sytuacja, gdzie tylko jeden lub dwa z nich mogą decydować o uzyskiwanej przewadze, lecz jest to bardzo ryzykowne i może doprowadzić do utraty posiadanej pozycji.

W roku 1992, czyli dwa lata później, rozważania Portera zostały poszerzone i uzupełnione o kolejne czynniki przez J. H. Dunninga, a mianowicie[30]:

- mniej lub bardziej sprzyjające zbiegi okoliczności wewnętrznych i zewnętrznych (szanse);
- transnarodowa działalność gospodarcza, tj. wielkich korporacji zagranicznych na terenie danego kraju oraz krajowych poza granicami.

Powiązania i zależności między wszystkimi wspomnianymi czynnikami prezentuje schemat 2.1.

Na omówione wcześniej czynniki wyznaczające kształtowanie się międzynarodowej przewagi konkurencyjnej nakłada się wpływ czynnika określanego mianem szansa (zbieg okoliczności, los szczęścia i pojawienie się okazji), a także oddziaływanie rządu (polityka gospodarcza). Tylko odpowiedni splot tych czynników, uwzględniając również oddziaływanie wielkich korporacji zagranicznych, może przyczynić się do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w skali międzynarodowej. Znaczenie tych czynników, siła ich oddziaływania oraz konfiguracja zmieniają się w czasie. Raz uzyskana przewaga konkurencyjna musi być rozwijana, podtrzymywana, broniona, aby nie doszło do jej erozji.

Obok rozważań Portera i Dunninga istotne znaczenie dla problematyki konkurencyjności ma zaproponowana przez Komisję Europejską w roku 1997 tzw. „piramida konkurencyjności" (por. schemat 2.2). Na podstawie tej piramidy budowane są różnorakie modele konkurencyjności na wielu poziomach. Jak można zauważyć, w piramidzie konkurencyjności dużo miejsca jest poświęcone konkurencyjności na poziomie przedsiębiorstwa, z czego wypływa wniosek, iż konkurencyjność firmy w długim okresie przekłada się na konkurencyjność gospodarki, w której dane przedsiębiorstwo funkcjonuje.

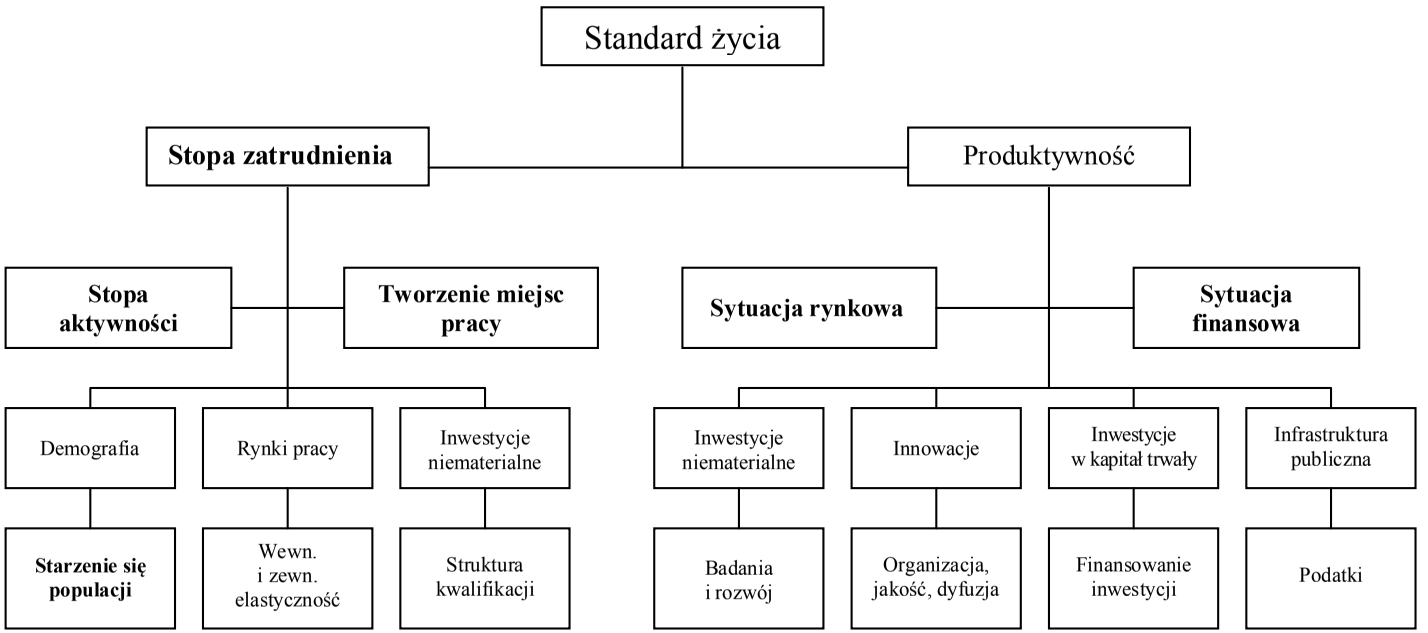
Wśród czynników determinujących konkurencyjność przedsiębiorstw możemy wyróżnić: inwestycje niematerialne, a w szczególności inwestycje w bazę B+R, innowacje, inwestycje w kapitał trwały oraz sposób finansowania tych inwestycji, gdzie istotne znaczenie ma kapitał pochodzący z napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz infrastruktura publiczna, a w szczególności podatki.

Piramida konkurencyjności prezentuje zestaw czynników determinujących konkurencyjność na wielu poziomach, gdzie na szczycie znajduje się jeden najważniejszy wskaźnik, tj. standard życia. Czynnik ten wielokrotnie pojawiał się już w prezentowanych wcześniej definicjach konkurencyjności. Standard życia możemy

---

[30] Por. A. W z i a t e k - K u b i a k, *Konkurencyjność polskiego…*, s. 107.

Schemat 2.2. Piramida konkurencyjności zaproponowana przez Komisję Europejską w 1997 roku



Ź r ó d ł o: *Benchmarking the Competitiveness of the European Industry*, COM (96) 463 Final Report, Brussels, 9.10.1996.

traktować jako syntetyczny wskaźnik konkurencyjności danej gospodarki (PKB na 1 mieszkańca). Na czynnik ten mają wpływ dwie determinanty: stopa zatrudnienia i produktywność, te z kolei uwzględniają czynniki determinujące obie wielkości. Na stopę zatrudnienia mają wpływ: stopa aktywności zawodowej, tworzenie miejsc pracy, rynki pracy, aspekty demograficzne społeczeństwa oraz inwestycje niematerialne rozumiane jako inwestycje w zasoby ludzki (podnoszenie kwalifikacji).

Piramida konkurencyjności posiada wiele cech wspólnych z „magicznym czworobokiem", który kształtują takie czynniki, jak: wskaźnik wzrostu gospodarczego, wzrost zatrudnienia, wskaźnik wzrostu cen oraz stan bilansu płatniczego. Oczywiście najkorzystniejszym wariantem jest sytuacja, gdy w danej gospodarce obserwujemy wzrost dochodu narodowego, wzrost zatrudnienia, niski poziom inflacji i zrównoważony bilans płatniczy. Ponieważ osiągnięcie pozytywnego poziomu wszystkich czterech elementów jednocześnie jest bardzo trudne, dlatego też czynniki te określono mianem „magicznego czworoboku"[31].

Należy zwrócić uwagę, iż wyżej wymienione narzędzia określające konkurencyjność gospodarki mogą posłużyć do realizacji celu, którym jest znaczny wzrost gospodarczy, co w efekcie ma prowadzić do osiągnięcia przez społeczeństwo wyższej jakości życia. Istotne znaczenie dla zdobycia wyższego wzrostu gospodarczego, a także wyższego poziomu życia mają bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

W niniejszym podrozdziale pracy przedstawiono kilka narzędzi oceny konkurencyjności. W każdym z tych modeli można odnaleźć wiele czynników determinujących konkurencyjność gospodarki. Raport OECD na temat nauki, techniki i przemysłu przedstawia szerokie podejście do determinant konkurencyjności[32]. Kluczową rolę we wzroście konkurencyjności odgrywają tutaj następujące czynniki[33]:

- tempo wzrostu produkcji przemysłowej i usługowej,
- struktura gospodarcza i przemysłowa, w tym charakter specjalizacji, znaczenie gałęzi bazujących na wiedzy i wysokich technologiach,
- tempo i charakter zmian strukturalnych,
- inwestowanie, w tym intensywność inwestycji rzeczowych, inwestycje w technologie informatyczne i komunikacyjne, kapitał wysokiego ryzyka oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne,
- zatrudnienie i kwalifikacje (zmiany struktury sektorowej i zawodowej zatrudnienia, inwestycje w kształcenie i edukację),
- wydajność pracy kapitału i ogółu czynników produkcji oraz koszty (jednostkowe koszty pracy) i ceny,
- handel zagraniczny, w tym struktura eksportu, eksportowe udziały rynkowe, wielkość obrotów w dziedzinie usług,

---

[31] Por. W. B i e ń k o w s k i, *Regonomika i jej wpływ…*, s. 62.

[32] A. Z i e l i ń s k a - G ł ę b o c k a (red.), *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*, Wyd. Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 14.

[33] Tamże, s. 14–15.

• rola małych i średnich przedsiębiorstw,

• działalność badawczo-rozwojowa i technologiczna (wydatki na B+R, liczba pracowników naukowo-badawczych),

• działalność innowacyjna (wydatki zewnętrzne firm, analiza rynku, projektowanie i wzornictwo wyrobów, patenty i licencje),

• przepływ technologii między krajami, regionami i firmami.

Analizując powyższe determinanty wzrostu konkurencyjności przemysłu i gospodarki można wyciągnąć kilka wniosków. Gospodarka konkurencyjna to gospodarka oparta na wiedzy, której społeczeństwo posiada wysoki poziom kwalifikacji zawodowych, przedsiębiorstwa w niej funkcjonujące to organizacje oparta na wiedzy, a produkty i usługi wytwarzane przez tę organizację są bogate w wiedzę. Produkty bogate w wiedzę (*knowledge rich products*) to takie, które składają się głównie z wiedzy, a połączone są z niewielką ilością materiału. Do niedawna produkty składały się przede wszystkim z dużej ilości materiału połączonego z niewielką ilością wiedzy. Przykładem produktu bogatego w wiedzę może być program komputerowy zapisany na płycie CD. Koszt materiału (nośnika CD) jest niewielki w stosunku do wartości właściwego produktu (programu komputerowego).

Na podstawie powyższych rozważań można wyodrębnić pewne grupy czynników wpływających na konkurencyjność:

1) dynamika gospodarcza – do tej grupy należą czynniki tworzące piramidę konkurencyjności,

2) specjalizacja przemysłowa i handlowa – struktura przemysłu, zatrudnienia i handlu, określona przez źródła przewag komparatywnych,

3) poziom kosztów i cen – relatywne jednostkowe koszty pracy, relatywne ceny eksportowe, relatywne ceny producenta, realne efektywne kursy walutowe,

4) sytuacja makroekonomiczna oraz warunki ekonomiczne, instytucjonalne, administracyjne i prawne tworzące ramy funkcjonowania przedsiębiorstw,

5) tempo zmian strukturalnych – międzygałęziowa i wewnątrzgałęziowa mobilność zasobów i ich zdolność do przystosowania się do warunków rynkowych, popytowych i technologicznych,

6) odporność kraju na szoki zewnętrzne,

7) koncentracja geograficzna – nierównomierne rozmieszczenie działalności przemysłowej może prowadzić do zróżnicowania regionalnego.

Światowe Forum Ekonomiczne (*The World Economic Forum*) począwszy od 1979 r. corocznie przygotowuje Raport Globalnej Konkurencyjności (*Global Competitiveness Reports*), w których określa konkurencyjność jako zbiór instytucji, polityk i czynników określających poziom produktywności kraju[34].

Autorzy raportu z 2007 r. podkreślają, że istnieje wiele determinant konkurencyjności, które wzajemnie się uzupełniają. Przygotowany po raz pierwszy

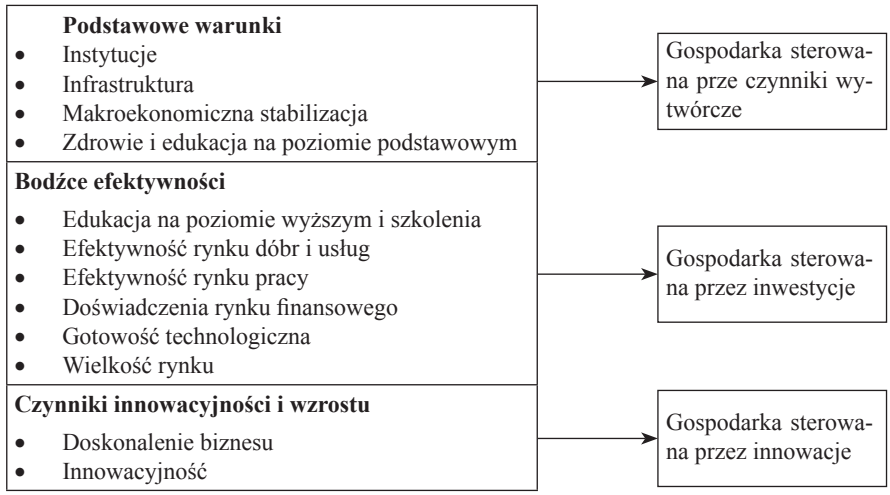
---

[34] M. E. Porter, X. Sala-I-Martin, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2007–2008*, World Economic Forum 2007, s. 3.

w 2004 r. indeks globalnej konkurencyjności (*GCI*) jest zbudowany w oparciu o wiele różnych czynników odzwierciedlających badane zjawisko – konkurencyjność. W ostatnim raporcie czynniki te zostały pogrupowane na 12 różnych filarów, które, nie tylko że są od siebie niezależne, to jeszcze jedne wzmacniają inne. Wspomniani autorzy uważają, że różne filary konkurencyjności w odmienny sposób wpływają na poszczególne kraje, znajdujące się na różnych etapach rozwoju (por. schemat 2.3)

W zaprezentowanej klasyfikacji posłużono się definicjami rozwoju gospodarki zaproponowanymi przez M. Portera. W pierwszej fazie, tzn. gospodarki zasobów, kraj bazuje na swoich zasobach, niewykwalifikowanej sile roboczej i surowcach naturalnych. Przedsiębiorstwa konkurują na rynku za pomocą cen, sprzedają podstawowe produkty, których niska wydajność znajduje swoje odzwierciedlenie w niskich płacach. By utrzymać taki stan konkurencyjności muszą dobrze funkcjonować prywatne i publiczne instytucje, musi istnieć właściwa infrastruktura, stabilność makroekonomiczna oraz zdrowa i posiadająca podstawowe wykształcenie siła robocza[35].

Schemat 2.3. 12 filarów konkurencyjności – etapy rozwoju gospodarki



Ź r ó d ł o: M. E. P o r t e r, X. S a l a-I-M a r t i n, K. S c h w a b, *The Global Competitiveness Report 2007–2008*, World Economic Forum 2007, s. 3

Gospodarka efektywna charakteryzuje się bardziej zaawansowanymi z punktu widzenia efektywności procesami produkcyjnymi i wzrostem jakości produktów. Możliwe jest to dzięki wzrostowi odsetka ludności z wyższym wykształceniem,

[35] Por. M. E. P o r t e r, X. S a l a-I-M a r t i n, K. S c h w a b, *The Global Competitiveness…*, s. 7.

pracownikom odbywającym różnego rodzaju szkolenia, efektywnemu rynkowi dóbr i usług, dobrze funkcjonującemu rynkowi pracy i rynkom finansowym. Dodatkowo, dzięki umiejętnościom wykorzystania posiadanych technologii i relatywnie dużej pojemności rynku.

Ostatni, najbardziej zaawansowany etap rozwoju gospodarki tzw. innowacyjnej polega na osiąganiu wysokich zarobków i wysokiego standardu życia dzięki możliwościom konkurowania przedsiębiorstw w zakresie nowych i unikatowych produktów. Ta faza rozwoju kraju charakteryzuje się tym, że przedsiębiorstwa stosują skomplikowane technologicznie procesy produkcyjne, w których wyniku powstają nowe i zróżnicowane produkty[36].

Klasyfikacja gospodarek opiera się na dwóch mierzalnych kryteriach: poziomie PKD na 1 mieszkańca (w USD według kursów rynkowych) i udziale eksportu podstawowych dóbr w eksporcie ogółem.

Polska w tej klasyfikacji zaliczona została do drugiej fazy (gospodarka efektywna), natomiast inne nowo przyjęte kraje członkowskie UE, takie jak Czechy, Estonia, Węgry, Słowacja znalazły się pomiędzy fazą drugą a trzecią (znajdują się w fazie transformacji), a Słowenia w najbardziej zaawansowanym etapie – gospodarce innowacyjnej.

W rankingu *GCI* Polska znajduje się na 51 miejscu[37] na 131 krajów branych pod uwagę w analizach World Economic Forum dla lat 2007–2008, wyprzedzając m.in. Rosję, Grecję i Rumunię. Przed nami w tym rankingu znalazły się pozostałe kraje UE, w tym także nowo przyjęte.

Pozycja konkurencyjna kraju goszczącego bezpośrednie inwestycje zagraniczne to istotny czynnik wspierający decyzje inwestorów zagranicznych o nowych przedsięwzięciach inwestycyjnych lub dalszego rozwoju już istniejących przedsiębiorstw w kraju lokaty kapitału.

2.2.2. Czynniki określające konkurencyjność przedsiębiorstw

Ważna, z punktu widzenia celów niniejszego opracowania, jest problematyka konkurencyjności przedsiębiorstw, które mają do czynienia z konkurencją interpretowaną zarówno w ujęciu statycznym, jak i dynamicznym[38]. Statyczne podejście określa konkurencję jako wypadkową struktury rynku, gdzie źródeł konkurencyjności upatruje się w specyficznym układzie czynników otoczenia oraz powiązań między organizacją a otoczeniem, natomiast podejście dynamiczne jako proces walki „graczy" na rynku, którego wynikiem jest powstanie określonych sytuacji rynkowych.

---

[36] Tamże, s. 7.

[37] M. E. P o r t e r, X. S a l a-I-M a r t i n, K. S c h w a b, *The Global Competitiveness*... s. 6.

[38] M. E. P o r t e r, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 260.

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że konkurencja jest jednym z najbardziej naturalnych i wyrazistych przejawów orientacji rynkowej i przedsiębiorczości na rynku[39], wymusza bowiem na przedsiębiorstwach wprowadzenie innowacji, wyzwala kreatywność u kadry menedżerskiej, eliminuje z zarządzania nadmierną rutynę, kreuje przedsiębiorczość i innowacyjność, wymusza bardziej racjonalne wykorzystanie zasobów, motywuje umacnianie pozycji rynkowej.

Istnienie silnej konkurencji na rynku zmusza do innowacji, które umożliwiają rozwój gospodarczy. Ograniczenie czy zupełny brak konkurencji z kolei hamuje implementację innowacji, gdyż przedsiębiorcy nie czują potrzeby wprowadzania zmian, nie są zmuszeni do porównywania się ze swymi konkurentami. Rezultatem niskiego natężenia lub braku konkurencji mogą być tendencje stagnacyjne w gospodarce.

Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w gospodarce wolnorynkowej nie może być rozpatrywane bez uwzględnienia otoczenia, gdyż ono w dużym stopniu decyduje o powodzeniu lub niepowodzeniu na rynku. Zmiany zachodzące w otoczeniu stwarzają przedsiębiorstwu szanse rozwoju, ale mogą oznaczać istotne zagrożenia. Otoczenie przedsiębiorstwa dzielimy na otoczenie bliższe (bezpośrednie) oraz otoczenie dalsze (pośrednie). Otoczenie bliższe to zbiór czynników, z którymi przedsiębiorstwo jest w bezpośrednim stosunku (dostawcy, odbiorcy, konkurenci itp.). Otoczenie pośrednie, zwane także makrootoczeniem, to zbiór czynników, z którymi przedsiębiorstwo ma pośrednie stosunki (sytuacja gospodarcza kraju czy regionu, polityka rządu, system prawny itd.). Przedsiębiorstwo służy otoczeniu, tzn. zaspokaja jego potrzeby i przyczynia się w mniejszym lub większym stopniu do jego rozwoju. Dlatego też przedsiębiorstwo musi obserwować otoczenie i zachodzące w nim zmiany, a w szczególności swą najbliższą konkurencję w walce o przetrwanie na rynku.

W celu pełniejszego zrozumienia problemów związanych z konkurencyjnością przedsiębiorstwa uzasadnione jest przedstawienie przeglądu definicji wiążących się z tym pojęciem oraz wyjaśnienie pojęć ściśle związanych, ale obejmujących różne „stany" przedsiębiorstwa w aspekcie konkurencyjności. W literaturze przedmiotu występują następujące pojęcia[40]:

- zdolności konkurencyjne,
- przewaga konkurencyjna,
- potencjał konkurencyjny,

---

[39] M. Strużycki, *Konkurencja w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, [w:] tenże (red.), *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem*, Wyd. SGH, Warszawa 1998, s. 172.

[40] Pojęcia te prezentowane są m.in. w następujących publikacjach: M. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa; Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOIK, Toruń 2002; M. Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw*...; H. G. Adamkiewicz-Drwiłło, *Uwarunkowania konkurencyjności*…; B. Stępień, M. Sulimowska-Formowicz, *Metody pomiaru konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa" 2004, nr 5–6.

- pozycja konkurencyjna,
- konkurencyjność.

Konkurencyjność przedsiębiorstwa można zatem definiować w ujęciu czynnikowym (zdolność przedsiębiorstwa do podejmowania szybkich i adekwatnych do sytuacji działań, pozwalających efektywnie gospodarować zasobami) i wynikowym (równoznaczna z wynikami, jakie osiąga przedsiębiorstwo, np. udział w rynku, akceptacja rynkowa, zysk). Istotną kwestią w ocenie stopnia konkurencyjności przedsiębiorstwa jest analiza jego zdolności konkurencyjnych, przewag konkurencyjnych, potencjału konkurencyjnego i pozycji konkurencyjnej.

Tabela 2.1. Przegląd definicji konkurencyjności przedsiębiorstwa

Autor	Definicja
J. Abbas	Zdolność firmy do innowacyjności i elastyczności przejawiająca się w uzyskaniu przewagi konkurencyjnej.
W. Bieńkowski	Zdolność do sprostania konkurencji wynikającej z akceptacji wyrobów przedsiębiorstwa.
J. R. Caudredo-Roura	Wygrywanie i uzyskanie korzyści na rynku o rosnącym natężeniu konkurencji.
M. Gorynia	Umiejętność konkurowania, tzn. przetrwania i działania w konkurencyjnym otoczeniu.
J. Maxwell	Generowanie korzyści ekonomicznych wskutek podnoszenia jakości kapitału ludzkiego.
Z. Pierścionek	Pozycja konkurencyjna zapewniająca zysk w długim okresie.
U. Płowiec	Realizowanie stopy zyskowności przedsiębiorstwa wyższej od obowiązującej stopy procentowej, co umożliwia długotrwały rozwój.
T. Przybyciński	Rynkowa akceptacja produktów przedsiębiorstwa oraz sprzedawanie wyrobów z zyskiem.
M. J. Stankiewicz	Zdolność do sprawnego (tj. skutecznego i korzystnego) realizowania celów przedsiębiorstwa na rynkowej arenie konkurencyjnej.
R. Veliyath, S. A. Zahra	Zdolność firmy do dorównania liderom branży w zakresie standardów produktowych i organizacyjnych.

Źródło: M. Moroz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – pojęcie i pomiar*, „Gospodarka Narodowa" 2003, nr 9, s. 41.

Pojęcie **zdolności konkurencyjnej** związane jest ze względną oceną potencjalnych możliwości podmiotów do podjęcia działań zwiększających szanse osiągnięcia w przyszłości lepszych wyników niż konkurenci[41]. Zdolności

[41] J. Bossak, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*, [w:] J. Bossak, W. Bieńkowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski*…, t. I, s. 49.

konkurencyjne mają istotny wpływ na proces przepływu (mobilności) nabywania produktu między przedsiębiorstwem a jego konkurentami. Pierwotną podstawą tworzenia zdolności konkurencyjnych są zasoby i umiejętności gromadzone przez przedsiębiorstwo i jego konkurentów oraz konfrontowane z szansami rynkowymi. Posiadane więc zasoby i umiejętności muszą być przekształcone w instrumenty konkurowania (produkt, cena, reklama itd.)[42].

Zdolności konkurencyjne przedsiębiorstw mogą być rozpatrywane na gruncie zróżnicowanego zbioru czynników, wywierających wpływ na nabywców oraz prezentowany przez nich popyt. Czynniki, które nie wywoływałyby zmian w wielkości popytu nie mogłyby zwiększać konkurencyjności przedsiębiorstwa. Do czynników kształtujących konkurencyjność przedsiębiorstwa można zaliczyć instrumenty struktury marketingu, tj. produkt, cena, dystrybucja, reklama, promocja. Struktura ta musi być przedmiotem zainteresowania przedsiębiorstwa zwłaszcza wtedy, gdy zapewnia ona coraz to korzystniejszy podział popytu między konkurentami w danym segmencie rynku.

Według Portera współczesną konkurencję cechują przede wszystkim:

- przyspieszone zmiany technologiczne i coraz krótsze cykle życia wyrobów (od rozwoju do dojrzałości wyrobu i sprzedaży na rynku), co wymusza na przedsiębiorstwach konieczność poszukiwania nowych rozwiązań technologicznych, ciągłej analizy rynku i wchodzenia nowych produktów na rynek,
- dostępność czynników wytwórczych o zbliżonej jakości i cenie,
- globalizacja coraz to nowych sektorów przemysłu,
- powstawanie produktów globalnych,
- rozwój na rynku globalnej konkurencji.

Analizując zagadnienia dotyczące konkurencyjności przedsiębiorstwa oraz jego zdolności konkurencyjnych musimy się skoncentrować na instrumentach, które są nosicielami owych zdolności. O poziomie zdolności konkurencyjnych podmiotu nie decyduje na ogół jeden czynnik, lecz zbiór czynników, których udział w tworzeniu tych zdolności może być jednakowy lub zróżnicowany.

Potencjał konkurencyjny można definiować jako system zasobów materialnych i niematerialnych umożliwiających przedsiębiorstwu zastosowanie optymalnych instrumentów skutecznego konkurowania. Szeroko rozumiany obejmuje również takie czynniki, jak kulturę i sposób zachowania się przedsiębiorstw, strukturę organizacyjną, strategiczną wizję itp[43]. W wąskim znaczeniu potencjał konkurencyjny to wszystkie zasoby wykorzystane lub możliwe do wykorzystania przez przedsiębiorstwo. Zasoby te dają się zakwalifikować do trzech grup[44]:

---

[42] W. W r z o s e k, *Zdolności konkurencyjne konkurentów*, „Marketing i Rynek" 2001, nr 7, s. 2.

[43] M. S t a n k i e w i c z, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa…*, s. 9.

[44] B. G o d z i s z e w s k i, *Potencjał konkurencyjności przedsiębiorstwa jak źródło przewag konkurencyjnych i podstawa stosowanych instrumentów konkurowania*, [w:] M. J. S t a n k i e w i c z (red.), *Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa*, TNOiK, Dom Organizatora, Toruń 1999.

- zasoby pierwotne,
- zasoby wtórne,
- zasoby wynikowe.

Poprzez zasoby pierwotne należy rozumieć filozofię przedsiębiorcy oraz możliwości gromadzenia w organizacji *know-how* i innych zasobów (kapitału) niezbędnych do działania. Zasoby wtórne obejmują materialne czynniki produkcji, zasoby kadrowe, kanały dystrybucji oraz zasoby informacyjne. Natomiast przez zasoby wynikowe należy rozumieć wizerunek firmy, markę przedsiębiorstwa, przywiązanie nabywców do produktu oraz bariery związane z przestawianiem się odbiorców na innych dostawców.

Bardziej rozbudowaną, szczegółową strukturę potencjału konkurencyjnego zaproponowano w badaniach pod kierunkiem M. J. Stankiewicza[45]. W ramach potencjału konkurencyjności wydzielono 11 sfer funkcjonalno-zasobowych oraz 91 elementów składających się na nie. Strefami tymi są[46]:

- informacji,
- działalności badawczo-rozwojowej,
- produkcji,
- zarządzania jakością,
- logistyki,
- dystrybucji,
- marketingu,
- finansów,
- organizacji i zarządzania,
- zatrudnienia,
- zasobów „niewidzialnych".

Pozycja konkurencyjna może być rozumiana jako miejsce zajmowane przez dane przedsiębiorstwo w porównaniu do konkurentów pod względem realizacji jakiegoś celu, najczęściej odpowiednio wysokiego udziału w rynku. Pozycja konkurencyjna (czasami utożsamiana z siłą konkurencyjną) przejawia się głównie w rynkowej i kosztowej pozycji przedsiębiorstwa, znanej marce, rentowności, rozwoju techniki i technologii[47]. Zatem pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa jest to wynik oceny przez rynek tego, co przedsiębiorstwo na nim oferuje. Najbardziej podstawowymi i syntetycznymi miernikami pozycji konkurencyjnej każdego przedsiębiorstwa jest jego udział w rynku oraz osiągnięta sytuacja finansowa.

M. Gorynia proponuje znacznie szerszy zestaw mierników pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa[48]:

---

[45] M. G o r y n i a, *Luka konkurencyjna w przedsiębiorstwach a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, [w:] J. B o s s a k, W. B i e ń k o w s k i (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski…*, t. II, s. 103.

[46] M. G o r y n i a, *Luka konkurencyjna*..., s. 103.

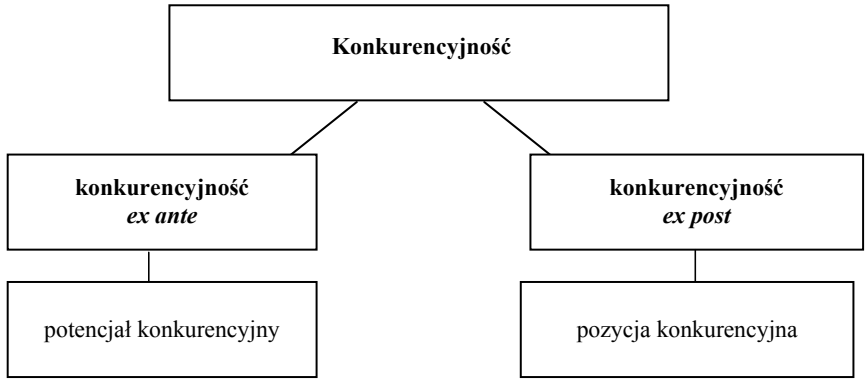
[47] H. G. A d a m k i e w i c z - D r w i ł o, *Uwarunkowania konkurencyjności*..., s. 99.

[48] M. G o r y n i a, *Luka konkurencyjna*..., s. 103.

- rentowność (relatywna, tzn. w porównaniu z konkurentami w branży),
- poziom kosztów (relatywny),
- udział w rynku,
- cechy produktu (usługi) w porównaniu z cechami produktu (usługi) konkurentów,
- znajomość firmy i jej wyrobów na rynku, postrzeganie firmy przez otoczenie,
- poziom lojalności nabywców, poziom wierności marce i firmie,
- koszty przestawienia się odbiorców na innych dostawców,
- istnienie lub prawdopodobieństwo pojawienia się substytutów.

Ten sam autor przedstawił zależność pomiędzy potencjałem konkurencyjnym a pozycją konkurencyjną. Uważa on, iż konkurencyjność dotyczy zarówno zdolności do rywalizacji z konkurentami, jak i jej oceny w przeszłości. W tym sensie można mówić o konkurencyjności *ex post* i *ex ante*[49].

Schemat 2.4. Dwoista natura konkurencyjności



Źródło: M. Moroz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – pojęcie i pomiar*, „Gospodarka Narodowa" 2003, nr 9, s. 43.

Konkurencyjność *ex ante* to przyszła (prospektywna) pozycja konkurencyjna, która jest określona przez relatywną (czyli odniesioną do umiejętności rywali) zdolność przedsiębiorstwa do konkurowania w przyszłości, czyli przez jego potencjał konkurencyjny. Budowę i wykorzystanie potencjału konkurencyjnego opisuje strategia konkurencyjna planowana. Z kolei konkurencyjność *ex post* to obecna pozycja konkurencyjna. Osiągnięta pozycja konkurencyjna jest skutkiem zrealizowanej strategii konkurencyjnej i strategii konkurencyjnych rywali. Tym samym jako synonim konkurencyjności pojawić się może określenie pozycja konkurencyjna lub potencjał konkurencyjny. Zalety takiego ujęcia wiążą się z faktem, iż zarówno potencjał konkurencyjny, jak i pozycja konkurencyjna są pojęciami

[49] Tamże, s. 49.

o niższym stopniu abstrakcji i łatwiejsze jest w związku z tym przełożenie na konkretne zmienne opisujące praktykę działania przedsiębiorstwa[50].

Określenie **przewagi konkurencyjnej** było również przedmiotem zainteresowań M. Portera. Zaproponowana przez niego koncepcja przewagi konkurencyjnej (*competitive advantage*) jest próbą wyjaśnienia, dlaczego jedne przedsiębiorstwa wygrywają z innymi, działającymi na tych samych rynkach. Wygrana oznacza, że produkt danej firmy jest przez klientów preferowany w stosunku do podobnych produktów innych przedsiębiorstw. Są dwa zasadnicze źródła przewagi konkurencyjnej: przywództwo kosztowe, czyli zdolność do zaoferowania produktu po niższej cenie i zróżnicowanie, czyli zdolność do zaoferowania produktu o wyjątkowych walorach dla nabywcy[51]. Współcześnie pod tym pojęciem rozumie się posiadanie i gromadzenie przez przedsiębiorstwo zasobów, które mają charakter nie w pełni kopiowanych, mobilnych i wykorzystywanych elastycznie, adekwatnie do sytuacji rynkowej. Przewaga konkurencyjna ma charakter względny – odnosi się do konkretnego miejsca, czasu i konkurenta[52].

Źródeł przewagi konkurencyjnej firmy doszukiwać się należy w jej łańcuchu wartości (*value chain*), czyli powiązanych ze sobą wszystkich czynników i czynności, których efektem stanie się produkt znajdujący swojego nabywcę na rynku. Nabywając produkt, odbiorca umożliwia osiągnięcie zysku przy założeniu, iż koszt wyprodukowania jednej jednostki produktu jest niższy niż cena sprzedaży. Istotą łańcucha wartości jest to, że działa on na zasadzie iloczynu. Wystarczy, aby jeden czynnik w łańcuszku spadł poniżej założonego poziomu, wówczas wartość pozostałych czynników zostaje obniżona (np. słaby serwis może spowodować, iż najlepszy produkt zostanie wyeliminowany z rynku).

Oczywiście każde przedsiębiorstwo jest w stanie poprawić swój łańcuch wartości, np. poprzez poprawę jakości zasobów, którymi dysponuje lub przez lepsze dostosowanie swoich działań do potrzeb rynku, na jakim funkcjonuje. Ważnym czynnikiem jest oczywiście analiza najbliższego otoczenia, a w szczególności działających tam konkurentów.

Podstawowymi źródłami przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw działających na otwartym rynku stają się[53]:

- szybkość tworzenia i rozwoju nowych i ulepszonych produktów o globalnym zasięgu,
- „wytwarzanie w klasie światowej" tych produktów, połączone ze zdolnością natychmiastowych dostosowań wielkości i struktury podaży do wielkości i struktury popytu,

---

[50] M. M o r o z, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – pojęcie i pomiar*, „Gospodarka Narodowa" 2003, nr 9, s. 42.

[51] Por. A. K. K o ź m i ń s k i, *Zarządzanie międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1999, s. 59.

[52] H. G. A d a m k i e w i c z - D r w i ł o, *Uwarunkowania konkurencyjności*..., s. 99.

[53] Por. W. M. G r u d z e w s k i, I. K. H e j d u k, *Konkurencyjność przedsiębiorstw z Europy Środkowej na rynku europejskim*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw" 2001, nr 9, s. 4–6.

• globalny marketing umożliwiający spełnienie wymogów globalnej konkurencji, to znaczy, z jednej strony sprawne wprowadzenie produktu na wszystkie najważniejsze rynki, z drugiej zaś – maksymalizację oczekiwań i satysfakcję nabywców,

• zdolność do wysokiej akumulacji finansowej umożliwiającej mobilizację środków niezbędnych dla tworzenia i skutecznej podaży kolejnych generacji produktów oraz koncentrację na dziedzinach o najwyższej wartości dodanej.

Koncepcje badania konkurencyjności przedsiębiorstwa działającego w złożonym, konkurencyjnym otoczeniu przedstawił M. Gorynia, budując model zależności między konkurencyjnością przedsiębiorstwa (zmienna zależna) a zmiennymi niezależnymi, określającymi jej poziom. W modelu tym stwierdzono, że konkurencyjność przedsiębiorstwa zależy od konkretnych czynników makro, mezo i mikroekonomicznych[54]. Wśród czynników makroekonomicznych wyróżnia:

• wielkość i strukturę zasobów produkcyjnych,
• efektywność wykorzystania zasobów produkcyjnych,
• system społeczno-ekonomiczny i politykę gospodarczą rządu,
• możliwości oddziaływania na otoczenie międzynarodowe.

Natomiast wśród determinant konkurencyjności przedsiębiorstwa, mających charakter mezoekonomiczny, za najistotniejsze uznaje[55]:

• wyposażenie w czynniki wytwórcze,
• czynniki popytowe,
• kształtowanie się odpowiedniego układu branż,
• warunki tworzenia, organizacji i zarządzania przedsiębiorstwami.

Wśród czynników mikroekonomicznych, determinujących poziom konkurencyjności przedsiębiorstwa autor wymienia:

• pozycję konkurencyjną,
• potencjał konkurencyjny,
• strategię konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Wymienione czynniki konkurencyjności przedsiębiorstwa mają charakter zagregowany i konieczna jest ich dekompozycja na czynniki cząstkowe. M. Gorynia zaproponował również zestawy zmiennych opisujących poszczególne wymiary konkurencyjności[56]. Na strategię konkurowania składa się zbiór instrumentów konkurowania, do których zaliczył 19 zmiennych, m.in. jakość produktu, cenę, odmienność oferowanych produktów.

M. J. Stankiewicz z kolei uważa, że całościowe podejście badawcze do konkurencyjności przedsiębiorstwa obejmuje tzw. łańcuch składników

---

[54] M. G o r y n i a, *Luka konkurencyjna*..., s. 62.
[55] H. G. A d a m k i e w i c z - D r w i ł o, *Uwarunkowania konkurencyjności*..., s. 98.
[56] M. G o r y n i a, *Luka konkurencyjna*…, s. 101.

konkurencyjności, w skład którego wchodzą: pozycja konkurencyjna, instrumenty konkurowania, przewaga konkurencyjna oraz potencjał konkurencyjności[57].

O ile sukcesy gospodarcze wynikające z uzyskania przewagi konkurencyjnej są przede wszystkim udziałem przedsiębiorstw, to jednak te wyniki w dużej mierze zależą od otoczenia gospodarczego, w którym one działają. To firmy, a nie narody konkurują na rynkach międzynarodowych. Przy głębszej analizie okazuje się, że to państwo może stanowić otoczenie pozwalające w mniejszym lub większym stopniu na osiąganie przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa. W związku z tym można mówić o kształtowaniu się konkurencyjności na dwóch poziomach, tj. zarówno na poziomie przedsiębiorstwa, jak i na poziomie całej gospodarki.

W dobie globalizacji kraje uczą się na swoich wzajemnych doświadczeniach zdobywanych na rynkach eksportowych, a możliwości eksportowe stają się miarą konkurencyjności gospodarki danego kraju, zwłaszcza dotyczy to krajów rozwijających się.

Rozwój eksportu w krajach rozwijających się opiera się przede wszystkim na zmianie kierunku eksportu, tzn. kraje powinny rozwijać obszary działalności eksportowej, przechodząc z dziedzin pracochłonnych, o niskim zaawansowaniu technologicznym, do dziedzin bardziej zaawansowanych technologicznie i proeksportowych. Mogą tego dokonać na kilka sposobów:

- poprzez poprawianie i pogłębianie zdolności krajowych przedsiębiorstw,
- poprzez włączanie się do sieci wielkich korporacji międzynarodowych, jako jeden z kanałów wymiany handlowej,
- poprzez przyciąganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych o charakterze proeksportowym, tzn. aby ich działalność nie była kierowana na rynek wewnętrzny kraju przyjmującego, lecz na rynki zagraniczne[58].

Konkurencyjność eksportu rozpoczyna się od poszerzania udziałów na rynku międzynarodowym, ale problem ten jest znacznie szerszy. Dotyczy dywersyfikacji koszyka dóbr i usług eksportowych, podtrzymywania dużego tempa wzrostu eksportu w czasie, zaawansowania technologicznego, wysokich zdolności eksportowych oraz zwiększania grupy przedsiębiorstw krajowych zdolnych do konkurowania na rynku międzynarodowym, tak aby konkurencyjność była wartością stałą i towarzyszył jej wzrost dochodu.

Przedsiębiorstwa angażują się w handel zagraniczny z kilku powodów. Eksport jest, w szczególności, sposobem uzyskiwania obcej waluty potrzebnej do finansowania importu dóbr i usług oraz specjalizacji produkcji o dużych

---

[57] M. J. Stankiewicz, *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa" 2000, nr 7–8, s. 98.

[58] Por. *Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, World Investment Report 1999, s. 229–230.

możliwościach i zasięgu międzynarodowym. Niestety, nie jest łatwo przedsiębiorstwom działających na rynku krajów rozwijającym się wchodzić w nowe obszary eksportowe. Problemem jest dostosowanie się do wysokiego poziomu jakości i wydajności, jaką reprezentują kraje rozwinięte. Istotne są również bardzo wysokie koszty związane ze zbieraniem informacji na temat potrzeb konsumentów, jak i skuteczny marketing. Te problemy zwiększają się wraz z zaawansowaniem zmian technologicznych i dyferencjacją produktów.

Konkurencyjność eksportu, jeśli chodzi o aspekt technologiczny, ulega szybkim zmianom. Eksport produktów technologicznie intensywnych rozwija się szybciej niż pozostałych grup produktów i jest to tendencja stała. Towary technologicznie intensywne są najbardziej dynamicznie rozwijającą się grupą w światowym handlu. Ta grupa produktów stanowiła ¾ całej wartości eksportu w roku 1995 i podobnie utrzymuje się nadal[59].

Dla konkurencyjności eksportu oznacza to, że rynek wysokich technologii rozwija się szybciej ze względu na zyski oraz elastyczność popytu. W tym obszarze łatwiej jest krajom utrzymywać dobrą pozycję konkurencyjną i tym samym wzrost eksportu. Rynek towarów pracochłonnych o niskim zaawansowaniu technologicznym jest podatny na ekspansje nowych konkurentów, powodując obniżenie cen.

Kraje rozwijające się powinny za wszelką cenę próbować wchodzić na rynek produktów technologicznie intensywnych, ponieważ dynamiczny eksport tych produktów oznacza rozwój przemysłu, pogłębianie zmian technologicznych oraz wzrost konkurencyjności gospodarki.

2.3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność kierunków działalności i przedsiębiorstw kraju goszczącego

2.3.1. Wpływ BIZ na rozwój gospodarczy kraju goszczącego

Kompleksową teorię prezentującą związki miedzy rozwojem ekonomicznym i kształtowaniem przewagi konkurencyjnej w ujęciu dynamicznym, a także wpływu na te procesy bezpośrednich inwestycji zagranicznych sformułował T. Ozawa[60]. Podstawą do sformułowania tej teorii była koncepcja M. Portera, który uważał, że pomimo zróżnicowania większości gospodarek można określić na jakim etapie rozwoju ekonomicznego znajduje się dany kraj. Badając wzorzec przewagi komparatywnej i jego zmian w czasie, do którego wprowadzono

---

[59] Tamże, s. 229.

[60] T. O z a w a, *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnational Corporations", 1992, vol. 1, no. 1, s. 27–54.

czynnik bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zarówno wpływających, jak i wypływających z danej gospodarki[61].

Porter wyróżnił cztery podstawowe etapy rozwoju[62]:

- etap sterowania przez czynniki wytwórcze (*stage factor-driven*),
- etap sterowany inwestycjami (*stage investment-driven*),
- etap sterowany innowacjami (*stage innovation-driven*),
- etap dobrobytu (*stage wealth driven*).

Rozpatrując powyższe cztery etapy rozwoju ekonomicznego gospodarki, w aspekcie obecności bezpośrednich inwestycji, należy pamiętać, że kierunki napływu i odpływu kapitału zagranicznego zmieniają się wraz z etapami strukturalnej transformacji gospodarki.

Zbudowany model dynamicznych zmian we wzorcu przewag komparatywnych i wpływu na ten proces bezpośrednich inwestycji zagranicznych omawia Ozawa na przykładzie etapów rozwoju gospodarki japońskiej i przemian zachodzących w jej strukturze przemysłowej, wyróżniając cztery podstawowe fazy[63]:

I etap – ekspansja pracochłonnego przemysłu tekstylnego i innych przemysłów lekkich jako wiodących sektorów przemysłu, o niskich kosztach siły roboczej oraz napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych „poszukujących" taniej siły roboczej w standardowych pracochłonnych przemysłach (od 1950 do połowy lat 60.);

II etap – to czas modernizacji przemysłu ciężkiego i chemicznego, bazującego na ekonomii skali rozwoju przemysłu produkcji stali, produktów ropy naftowej i syntetyków. W przemyśle japońskim pojawiły się wtedy zaawansowane zachodnie technologie, głównie za sprawą zakupu licencji oraz postępowało przyciąganie kapitału obcego i wchodzenie w spółki z inwestorami zagranicznymi (późne lata 50. do początku lat 70.);

III etap – następowała masowa produkcja trwałych dóbr konsumpcyjnych opartych na montażu, zależnie od kontraktów, takich jak samochody i wczesna generacja dóbr elektrycznych i elektronicznych. Przedsięwzięciom tym towarzyszył odpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Japonii, głównie do Europy i USA (od późnych lat 60. do chwili obecnej);

IV etap – bazujący na mechatronice, przemysł komputerowy o wysokim stopniu zróżnicowania wyrobów, mocno nasyconych technologiami typu *R&D*, takie jak najnowsza elektronika generacyjna, nowe materiały, precyzyjne wyroby chemiczne i bardzo zaawansowane mikrochipy (początek lat 80. i jeszcze trwa).

Japonia zrealizowała trzy pierwsze etapy przemysłowej metamorfozy i obecnie jest w środku etapu IV.

Istnieje specyficzny związek poszczególnych etapów transformacji strukturalnej z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. W etapie I bezpośrednie

---

[61] Por. Z. W y s o k i ń s k a, *Konkurencyjność w międzynarodowym…*, s. 41–42.

[62] M. P o r t e r, *The Competitive Advantage of Nations*, MacMacmillan, London 1990.

[63] T. O z a w a, *Foreign Direct Investment…*, s. 27–54.

inwestycje zagraniczne mogą być identyfikowane jako „offshare", produkcja lub inwestycje poszukujące taniej siły roboczej. W etapie II jako inwestycje poszukujące zasobów i „czyszczące kraje", w III etapie inwestycje montażowo-transplantacyjne i w IV – poszukujące aliansów (strategicznych) inwestycje[64].

Przedstawiony powyżej dynamiczny model wzrostu gospodarczego uwzględniający aspekt napływu bądź odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych traktowany jest jako jeden z kompleksowych modeli dotyczących problematyki międzynarodowej.

2.3.2. Wpływ BIZ na konkurencyjność sektorów i przedsiębiorstw w kraju goszczącym

Pojawienie się inwestorów zagranicznych na rynku kraju goszczącego rodzi wiele konsekwencji wpływających na lokalną gospodarkę oraz firmy działające na tym rynku. Ogół efektów można zakwalifikować do następujących grup:

- wpływu na konkurencję w sektorze, który może być zasygnalizowany na podstawie modelu M. E. Portera,
- efektów związanych z tworzeniem i rozwijaniem powiązań pomiędzy inwestorami zagranicznymi a podmiotami krajowymi oraz efektów zewnętrznych obecności inwestorów zagranicznych.

Pierwsza grupa efektów oparta na modelu Portera pozwala uporządkować badanie możliwych konsekwencji wpływających na firmy lokalne w branży, wywołanych wejściem inwestorów zagranicznych w kraju goszczącym (por. tab. 2.2)[65].

Zaproponowane zestawienie prezentuje potencjalne następstwa wejścia inwestorów zagranicznych do sektora, które wskazują, iż pojawienie się zagranicznych konkurentów na rynku lokalnym oznacza zwiększenie natężenia walki konkurencyjnej niemalże w każdym z pięciu aspektów prezentowanego modelu.

Druga grupa efektów koncentruje się na możliwości tworzenia powiązań pomiędzy inwestorami zagranicznymi a przedsiębiorstwami rodzimymi prowadzącymi w konsekwencji do przenikania wiedzy i umiejętności i nowoczesnych rozwiązań technologicznych pomiędzy uczestnikami tych powiązań. Mogą jednak pojawić się dodatkowe efekty niezamierzone, dzięki którym pozostali uczestnicy rynku kraju goszczącego mogą uczyć się i naśladować rozwiązania wykorzystywane przez inwestorów zagranicznych we wszystkich obszarach działalności. Jako pierwsze omówione zostaną efekty zewnętrzne.

---

[64] Por. tamże.

[65] M. G o r y n i a, (red.), *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, PWE, Warszawa 2005, s. 69–70.

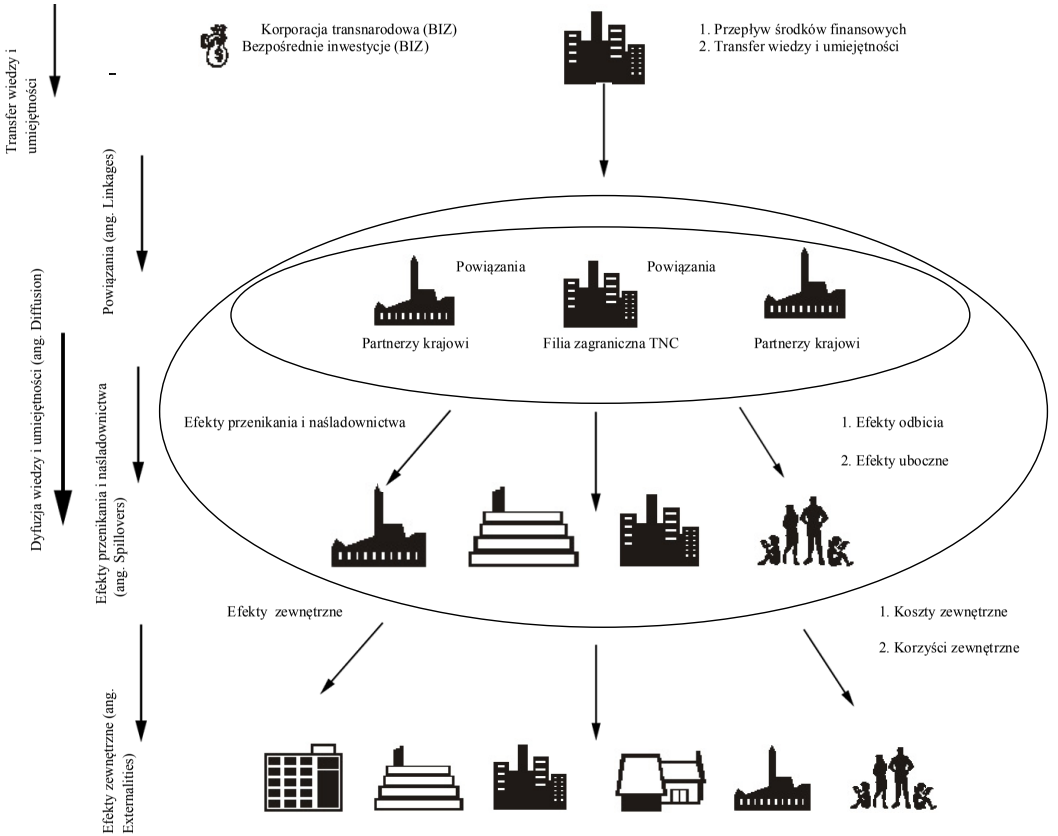
Tabela 2.2. Mechanizm konkurencji na rynku niedoskonałym (model 5 sił) kraju goszczącego a wejście inwestorów zagranicznych do sektora

Siły konkurencji	Możliwe konsekwencje wejścia inwestorów zagranicznych do branż
Potencjalni konkurenci – zagrożenie wejściem	Zwiększa się za sprawą rozpoznania rynku dokonanego przez „pionierskie" przedsiębiorstwo, co sprawia, że również inne firmy (inwestorzy zagraniczni) przekonują się o możliwości funkcjonowania rynku danego kraju goszczącego. Poza tym wejście pierwszych (pierwszego) zagranicznych często zmusza konkurencję z nimi (nim) do wejścia na dany rynek, co jest elementem walki o globalną pozycję konkurencyjną.
Zagrożenie substytutami	Zwiększa się często na skutek wyższego poziomu zaawansowania technologicznego i wyższych nakładów na badania i rozwój realizowanych przez inwestorów zagranicznych w sektorze. Poza tym wzrasta tempo pojawiania się innowacji technologicznych jako konsekwencji szerszego włączenia rynku lokalnego sektora kraju goszczącego do rynku międzynarodowego.
Siła przetargowa dostawców	Zwiększa się siła przetargowa dostawców (przede wszystkim będących firmami międzynarodowymi), którzy mają przodujące technologie lub osiągają znaczącą przewagę kosztową, jako że firmy lokalne, które chcą skutecznie konkurować z wchodzącymi na rynek firmami zagranicznymi, zostają zmuszone do poszukiwania najbardziej konkurencyjnych dostawców. Zmniejsza się natomiast siła przetargowa dostawców odstających od globalnych standardów technologicznych, jakościowych i kosztowych, co najczęściej uderza w dostawców rynku lokalnego krajów rozwijających się, które goszczą inwestycje zagraniczne.
Siła przetargowa nabywców	Rośnie siła przetargowa nabywców, jako że mogą oni wybierać pomiędzy dotychczasową ofertą a tym, co dodatkowo oferuje wchodząca firma zagraniczna. W dłuższym okresie, przy założeniu ograniczenia konkurencji na skutek eliminacji konkurentów krajowych przez silniejszych zagranicznych rywali, siła przetargowa nabywców może ulec zmniejszeniu.
Rywalizacja pomiędzy konkurentami w sektorze	Zaostrza się na skutek posiadanych zwykle przez inwestorów zagranicznych przewag technologicznych, jakościowych lub kosztowych. Posiadane przewagi sprawiają, że wzrasta presja na firmy do tej pory funkcjonujące w branży, aby inwestowały w rozwój nowych produktów i procesów. Jednocześnie – z tych samych względów – skróceniu ulega okres generowania przychodów przez nowo wprowadzane produkty i usługi.

Ź r ó d ł o: opracowanie na podstawie M. G o r y n i a (red.), *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, PWE, Warszawa 2005, s. 69.

Efekty zewnętrzne (*externalities*) to uboczne, niezamierzone efekty działania jednego podmiotu na sytuację innego (innych) podmiotów. Polegają one przede wszystkim na dyfuzji nowych, bardziej wydajnych metod (produkcji, zarządzania, marketingu itp.) z przedsiębiorstw międzynarodowych działających na rynku

Schemat 2.5. Transmisja wiedzy i umiejętności w gospodarce kraju lokaty kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych



Ź r ó d ł o: M. K u z e l, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności. Na przykładzie gospodarki Polski*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2007, s. 48.

kraju goszczącego do przedsiębiorstw lokalnych, dokonującej się poza formalnymi transakcjami. Efekty te ujawniają się jako niekorzyści (koszty) zewnętrzne i korzyści zewnętrzne. Dodatnie efekty zewnętrzne (korzyści) powstają wówczas, gdy w wyniku dyfuzji nastąpi wzrost wydajności w lokalnych przedsiębiorstwach. Efekty zewnętrzne często bywają utożsamiane z tzw. *spillover effects* czyli efektami przenikania i naśladownictwa[66].

W krajach mniej rozwiniętych gospodarczo możliwości finansowe przedsiębiorstw lokalnych są ograniczone i nie pozwalają na zakup nowych technologii, inwestycje w prace badawczo-rozwojowe, umożliwiające zdobycie nowych rozwiązań produkcyjnych czy organizacyjnych. W tej sytuacji jedynym źródłem pozyskania niezbędnej wiedzy i umiejętności wydaje się być obecność inwestorów zagranicznych, którzy w kraju goszczącym mogą przyczyniać się do rozprzestrzeniania się i rozsiewania nowych, wydajnych metod technologicznych i ekonomicznych.

Zasadniczymi kanałami dyfuzji wiedzy i nowych wydajnych metod z filii zagranicznych do przedsiębiorstw krajowych są[67]:

- imitacje (głównie technologii zawartych w produktach i procesach produkcyjnych),
- naśladowanie innych metod (organizacji, zarządzania, dystrybucji, marketingu itd.),
- przepływ pracowników (z wyższymi kwalifikacjami i umiejętnościami i wiedzą pochodzącą z filii),
- pomoc techniczna, szkoleniowa, logistyczna,
- rozwój pozabiznesowych kontaktów zawodowych (konferencje, misje handlowe, działalność izb gospodarczych itp.),
- lokalne powiązania (*local linkages*).

Zatem rozprzestrzenianie się wiedzy i umiejętności w gospodarce kraju goszczącego odbywa się poprzez efekty związane z tworzeniem i rozwijaniem powiązań pomiędzy inwestorami zagranicznymi a podmiotami krajowymi (*linkages effects*) oraz z efektami przenikania i naśladownictwa (*spillover effects*). Szczegółową analizę zależności pomiędzy BIZ a transmisją wiedzy i umiejętności zaprezentowano na schemacie 2.5.

Pozytywne efekty zewnętrzne związane z rozprzestrzenianiem się wiedzy i umiejętności widoczne są w coraz szerszym spektrum obszarów działalności gospodarczej, co w rezultacie przyczynia się do wywoływania skutków makroekonomicznych dla gospodarki kraju goszczącego. Syntetyczne ujęcie pozytywnych, jak i negatywnych efektów zewnętrznych w kraju goszczącym przedstawiono w tab. 2.3.

Niezamierzony charakter efektów zewnętrznych powoduje, iż stają się one drugoplanowe w stosunku do efektów transmisji wiedzy za pomocą lokalnych powiązań i kooperacji inwestorów zagranicznych z rodzimymi przedsiębiorstwami.

---

[66] M. G o r y n i a (red.), *Strategie firm polskich*..., s. 71.

[67] A. Z o r s k a , *Koorporacje transnarodowe. Przemiany*, *oddziaływania*, *wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 295.

Zaangażowanie się inwestorów zagranicznych w tworzenie powiązań lokalnych w kraju goszczącym najczęściej jest zamierzone i zależy od wielu czynników, wśród których wymienia się: koszty, jakość, możliwości produkcyjne, elastyczność lokalnych dostawców bądź odbiorców w porównaniu z dostawcami/odbiorcami zlokalizowanymi poza granicami kraju goszczącego. Dla przedsiębiorstwa zagranicznego istotna jest możliwość posiadania wielu źródeł pozyskania potencjalnych dostawców i/lub odbiorców. Obecność inwestora zagranicznego w pobliżu lokalnych dostawców może ułatwiać negocjacje, realizację oraz monitorowanie zamówień. Zaufanie do dostawców/odbiorców, które odgrywa istotną rolę w przypadku wszelkiego rodzaju transakcji biznesowych, jest łatwiej osiągnąć w kontaktach bezpośrednich (*face to face interaction*)[68].

Tabela 2.3. Pozytywne i negatywne efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla kraju goszczącego

Kategoria efektów	Potencjalne efekty zewnętrzne BIZ	
	pozytywne	negatywne
1	2	3
Ogólnogospodarcze	Wypełnienie luki pomiędzy pożądanym poziomem inwestycji a oszczędnościami krajowymi ▪ Umocnienie krajowej waluty ▪ Zwiększenie wpływów budżetowych ▪ Wzrost zatrudnienia i wydajności pracy ▪ Poprawa wizerunku kraju i jego pozycji w rankingach międzynarodowych	Zmniejszenie stopy oszczędności i inwestycji krajowych – osłabienie motywacji do powiększenia krajowych oszczędności Ograniczenie suwerenności i skuteczności krajowej polityki makroekonomicznej ▪ Napływ kapitału spekulacyjnego i pranie brudnych pieniędzy ▪ Redukcje zatrudnienia
Polityczne	▪ Presja na przejrzystość, stabilność i jakość infrastruktury prawnej, informacyjnej, komunikacyjnej i finansowej	▪ Możliwość wywierania wpływu na decyzje polityczne w kraju goszczącym w celu wymuszenia korzystnych dla inwestora regulacji
Społeczne	▪ Wpływy z podatków płaconych przez inwestorów zagranicznych umożliwiają finansowanie wydatków rządowych ▪ Promocja pozytywnych wzorców kulturowych i wzorców konsumpcji	▪ Faworyzowanie niewielu dobrze opłacanych, zatrudnionych w nowoczesnym sektorze pracowników ▪ Wysokość podatków płaconych przez inwestorów zagranicznych może być niższa od przyznanych im świadczeń/ subsydiów ▪ Wytwarzanie produktów głównie na potrzeby lokalnych elit

[68] *World Investment Report 2001…*, s. 136.

Tabela 2.3 (cd.)

1	2	3
Obroty zagraniczne	▪ Wypełnienie luki pomiędzy potrzebami importowymi a dochodami z eksportu ▪ Poprawa salda obrotów bieżących ▪ Poprawa *terms of trade*	▪ Wzrost importu ▪ Pogarszanie się salda bilansu handlowego i płatniczego ▪ Pogarszanie się *terms of trade*, zwłaszcza jeżeli firmy zagraniczne w niewielkim stopniu korzystają z dostaw krajowych i dokonują transferu znacznej części zysków
Nauka i technika	▪ Rozwój sfery naukowo-badawczej ▪ Transfer myśli naukowo-technicznej, nowoczesnych technologii ▪ Podnoszenie kwalifikacji kadr krajowych	▪ Możliwości zastąpienia stanowisk pracy wymagających wiedzy technicznej stanowiskami wymagającymi jedynie pracy ręcznej ▪ Likwidowanie/redukowanie krajowego zaplecza B + R ▪ Transfer wysoko wykwalifikowanej kadry krajowej do central firm zagranicznych ▪ Ryzyko napływu brudnych i przestarzałych technologii ▪ Przywiązywanie niewielkiej wagi do szkolenia kadr krajowych oraz rezerwowanie stanowisk kierowniczych dla kadry z kraju pochodzenia kapitału zagranicznego
Konkurencyjność przedsiębiorstw	▪ Dostarczenie pozytywnych i efektywnych wzorów dotyczących przedsiębiorczości i zarządzania ▪ Zmuszenie lokalnych firm do większej efektywności i innowacyjności ▪ Ograniczenie roli monopoli krajowych i negatywnych skutków ich funkcjonowania w celu poprawy efektywności	▪ Ryzyko nieuczciwej konkurencji w stosunku do firm krajowych ▪ Transfer zysków z przejętych firm lokalnych ▪ Wypieranie z rynków zagranicznych krajowych producentów ▪ Absorpcja przez kapitał zagraniczny krajowych zasobów kredytowych

Ź r ó d ł o: opracowano na podstawie M. G o r y n i a, *Strategie firm polskich*..., s. 74–75.

Lokalne powiązania polegają na wymianie dokonywanej w formie transakcji lub kooperacji, której przedmiotem mogą być towary (produkty, półprodukty lub usługi) oraz zasoby i zdolności wytwórcze. Ze względu na przedmiot wymiany A. Zorska wyróżnia następujące rodzaje powiązań[69]:

• powiązania zaopatrzeniowe polegające na dostawach części i podzespołów przez firmy lokalne na rzecz inwestorów zagranicznych;

• powiązania marketingowe polegające na sprzedaży produktów filii firmie lokalnej;

[69] Por. A. Z o r s k a, *Korporacje transnarodowe*..., s. 295.

• powiązania projektowo-badawcze, jeśli projekty lub innowacje są nabywane przez filie w firmach lokalnych lub są wynikiem współpracy między nimi;

• powiązania kadrowe, jeśli siłę roboczą stanowią pracobiorcy lokalni;

• powiązania poddostawcze, jeśli zadania wykonują poddostawcy lokalni (na podstawie stałych zleceń);

• powiązania finansowe, jeśli środki finansowe pochodzą ze źródeł lokalnych.

Inną klasyfikację zastosowali autorzy *World Investment Report*, gdzie zaprezentowali trzy formy powiązań filii korporacji transnarodowych z podmiotami kraju goszczącego[70]:

• powiązania „wstecz" (*backward linkages*) – z dostawcami,

• powiązania „w przód" (*forward linkages*) – z odbiorcami,

• powiązania poziome (*horizontal linkages*).

Pierwszy typ – to powiązania o charakterze zaopatrzeniowym – czyli polegające na zakupie dóbr i usług przez inwestora zagranicznego od lokalnych podmiotów. Drugi typ – to powiązania o charakterze dystrybucyjnym, gdzie role się odwracają, czyli lokalne podmioty są odbiorcami końcowymi lub dystrybutorami dóbr i usług będących przedmiotem działalności inwestorów zagranicznych. Realizacja tego typu powiązań powoduje, iż następuje przenikanie wiedzy i umiejętności zarówno po stronie podaży, jak i popytu. Realizacja jednoczesna obu typów powiązań pomiędzy partnerem krajowym i zagranicznym bywa także wspólnie określana mianem powiązań pionowych (*vertical linkages*)[71].

Powiązania poziome – to współpraca produkcyjna realizowana najczęściej wespół z konkurencyjnymi przedsiębiorstwami krajowymi lub innymi inwestorami zagranicznymi działającymi w kraju goszczącym. W obszarze tych powiązań znajdują się również wspólne przedsięwzięcia i prace badawczo-rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwo zagraniczne we współpracy z lokalnymi instytucjami, takimi jak uniwersytety czy centra badawcze[72].

Realizacja powiązań pionowych może być krótkookresowa – jednorazowe lub nieregularne kontakty handlowe, bądź długookresowa – oparta na realizacji długoterminowych umów dostaw i/lub dystrybucji, podwykonawstwa czy też *outsourcingu*. W ramach powiązań „wstecz" z dostawcami półproduktów i materiałów filie przedsiębiorstw zagranicznych zmuszone są, z jednej strony, do udostępnienia części informacji o stosowanej technologii, w związku ze specyficznymi warunkami, wymaganymi od tych wytwórców (zwłaszcza w przypadku dostaw kooperacyjnych)[73], z drugiej strony natomiast mogą warunkować realizacje

---

[70] Por. *World Investment Report 2001 Promoting Linkages*..., s. 127 i n.

[71] Por. M. K u z e l, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności. Na przykładzie gospodarki Polski*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2007, s. 53.

[72] *World Investment Report 2001*..., s. 131.

[73] J. R ó ż a ń s k i, D. S t a r z y ń s k a, *Powiązania gospodarcze i działalność rozwojowa zlokalizowanych w regionie łódzkim inwestorów zagranicznych* (artykuł złożony do druku).

współpracy, stawiając wymagania co do stosowanych rozwiązań technologicznych, organizacji pracy oraz kształtowania warunków współpracy handlowej. Tworzenie i pogłębianie powiązań o charakterze zaopatrzeniowym odbywa się zazwyczaj w czterech podstawowych obszarach: udostępniania technologii, realizacji szkoleń, wymiany informacji gospodarczej oraz wsparcia finansowego[74].

Udostępnianie technologii dotyczy najczęściej produktu i/lub procesu produkcyjnego oraz powiązań w zakresie organizacji i zarządzania (np. zarządzania zapasami, zapewnienia jakości itd.). Realizowane jest ono następująco: udostępnienie *know-how*, przekazywanie projektów i informacji o właściwościach technicznych produktu, natomiast w przypadku procesów technologicznych polega na: udostępnieniu maszyn i urządzeń niezbędnych do produkcji, pomocy technicznej dotyczącej planowania produkcji, zarządzaniu jakością, wizyt u dostawców i udzielaniu porad w zakresie układu, obsłudze i jakości procesu produkcyjnego itd.[75]

Drugi obszar powiązań, a zarazem transmisji wiedzy i umiejętności do lokalnych kooperantów, to szkolenia i kursy w filiach przedsiębiorstw zagranicznych dla pracowników zatrudnionych u kooperantów. Realizacja tego obszaru może odbywać się głównie – poprzez dostęp do szkoleń wewnętrznych przedsiębiorstwa zagranicznego przeprowadzanych w filiach krajowych lub zagranicznych. Częstym zjawiskiem jest to, że przedsiębiorstwa międzynarodowe oferują pracownikom swoich filii co najmniej takie same lub bogatsze programy szkoleń, szczególnie w krajach rozwijających się, niż pracownikom firmy macierzystej[76]. Drugi sposób to wysłanie ekspertów do przedsiębiorstw, z którymi podjęto współpracę, w celu organizowania szkoleń na miejscu. Dodatkowo może występować nieformalna wymiana nowoczesnej myśli i informacji, pomiędzy pracownikami filii i przedsiębiorstw współpracujących, która może być wartościowym źródłem rozwoju zasobów ludzkich w kraju goszczącym[77].

Przepływ informacji pomiędzy filią a lokalnymi kooperantami jest niezbędny dla zapewnienia i koordynacji wielkości i jakości produkcji, planów inwestycyjnych filii. Waga przepływu informacji wzrasta wraz z nagłymi zmianami zachodzącymi na rynku odbiorcy (np. zmiana kierunku ekspansji inwestorów z rynku krajowego na rynki zagraniczne) lub nasilającej się konkurencji w sektorze.

Dość istotnym elementem z punktu widzenia realizacji celów filii na rynku kraju goszczącego jest wsparcie finansowe dla partnerów. W przypadku krajów rozwijających się ograniczenia dostępu do źródeł finansowania lokalnych kooperantów mogą być dość dużym problemem. Ze wsparciem finansowym

---

[74] *World Investment Report 2001*..., s. 140–152.

[75] Tamże, s. 143.

[76] M. J a w o r e k, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2006, s. 65.

[77] Tamże, s. 148.

dokonywanym przez inwestorów zagranicznych dla dostawców w literaturze przedmiotu spotkać się można dość rzadko, ale jeśli się odbywa, to w przypadku konkretnego dostawcy, z którym filia posiada ustabilizowaną, długotrwałą i bliska kooperację[78]. Inwestor zagraniczny posiadający relatywnie silniejszą pozycję finansową[79] może pomagać krajowym dostawcom na kilka sposobów[80]:

- stosowanie specjalnych i promocyjnych cen dla dostawców produktów,
- pomoc w utrzymaniu płynności finansowej dostawców przez dokonywanie zakupów i realizację terminów płatności z wyprzedzeniem,
- długoterminowa pomoc finansowa poprzez stosowanie zabezpieczeń kapitałowych – udzielanie gwarancji dla kredytów bankowych, tworzenie specjalnych funduszy udostępnianych kooperantom, współfinansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych, zakup maszyn i udostępnianie ich kooperantom na podstawie umów leasingowych.

Pozytywne efekty powiązań pionowych są obserwowane o wiele częściej niż efekty powiązań poziomych. Powodem tego może być fakt, iż rezultaty oddziaływania powiązań horyzontalnych ujawniają się zazwyczaj w dłuższym okresie. Poza tym inwestorzy zagraniczni mogą rozmyślnie dobierać lokalizację i strategie realizowania przedsięwzięć inwestycyjnych w formie BIZ w taki sposób, ażeby ograniczać możliwości rozprzestrzeniania stosowanych przez siebie rozwiązań wśród konkurencji[81].

Współpraca realizowana pomiędzy inwestorami zagranicznymi oraz przedsiębiorstwami lokalnymi prowadzi do wzrostu konkurencyjności firm kooperujących, co w rezultacie może przyczyniać się do rozwoju całej gospodarki kraju goszczącego.

2.4. Podsumowanie

W zaprezentowanym rozdziale w pierwszej kolejności podjęto próbę przeglądu definicji konkurencyjności w skali makro- i mikroekonomicznej. W literaturze ekonomicznej pojęcie konkurencyjności, zwłaszcza całej gospodarki, w ostatnich latach istotnie ewaluowało. W związku z procesem globalizacji i liberalizacji rynków towarowych konkurencyjność ma charakter międzynarodowy. Odnosi się to zarówno do międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej, jak

---

[78] Por. *World Investment Report 2001…*, s. 150–152.

[79] Przedsiębiorstwo działające w skali międzynarodowej dysponuje znacznie większymi możliwościami wyboru najbardziej atrakcyjnego źródła finansowania spośród większej liczby dostępnych źródeł. Szerzej na ten temat por. J. R ó ż a ń s k i (red.), *Inwestycje rzeczowe i kapitałowe*, Wyd. DIFIN, Warszawa 2006, s. 171–176.

[80] Por. *World Investment Report 2001…*, s. 151–152.

[81] M. K u z e l, *Rola bezpośrednich inwestycji…*, s. 62.

i konkurencyjności różnorodnych podmiotów gospodarczych w niej funkcjonujących.

W pracy podkreślono rolę OECD w wypracowaniu definicji konkurencyjności i wzrostu globalnej produktywności w dłuższym okresie czasu oraz znaczenie *World Competitiveness Report*, gdzie zwraca się uwagę na zdolności kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym.

W analizach przedstawionych w raporcie pt. *Global Competitiveness Report* dotyczących lat 2007–2008 Polska znalazła się w rankingu konkurencyjności na 51 miejscu (na 131 krajów), a gospodarka polska została zaliczona do drugiej fazy rozwoju gospodarczego, tzw. fazy gospodarki efektywnej.

Dalsze rozważania dotyczyły czynników i determinant konkurencyjności całej gospodarki, jak i jej sektorów i przedsiębiorstw. Na poziomie makroekonomicznym podkreślona została rola M. Portera w wyodrębnieniu determinant osiągania przez kraj międzynarodowej przewagi konkurencyjnej, zwłaszcza tzw. *diament Portera* oraz jego rozwinięcie o kolejne czynniki przez J. H. Dunninga.

Obok modeli Portera i Dunninga istotne znaczenie dla problematyki konkurencyjności ma zaprezentowana przez Komisję Europejską tzw. „piramida konkurencyjności", gdzie szczególnie dużą wagę przypisuje się konkurencyjności na poziomie przedsiębiorstwa.

Ponadto szeroko omówiono czynniki wpływające i określające międzynarodową konkurencyjność gospodarki. Wśród omawianych determinant konkurencyjności wyodrębniono dwie grupy, które powstały ze względu na ich pomiar: jako cechy mierzalne i niemierzalne. Oczywistym jest, że nie każda z omówionych cech będzie mogła zostać określona za pomocą wielkości liczbowych i, co za tym idzie, nie będzie mogła zostać uwzględniona w budowanych w dalszej części pracy modelach. W części empirycznej zostanie podjęta próba określenia, które z cech mają istotny wpływ na konkurencyjność, a które z nich takiego charakteru nie wykazują, mimo iż zostały uznane za istotne w teoretycznych modelach wzrostu konkurencyjności.

Kolejny punkt rozdziału koncentruje się na teoriach analizujących związki między rozwojem ekonomicznym i kształtowaniem przewag konkurencyjnych a ekspansją bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Szczególną uwagę zwrócono na model T. Ozawy pozwalający na wyodrębnienie czterech podstawowych faz tego procesu.

W ostatniej części rozdziału dokonano teoretycznego przeglądu wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na funkcjonowanie przedsiębiorstw w kraju goszczącym, działających w różnych sektorach działalności. Podkreślono znaczenie BIZ dla przedsiębiorstw lokalnych poprzez tzw. efekty związane z tworzeniem i rozwijaniem powiązań pomiędzy inwestorami zagranicznymi a podmiotami krajowymi oraz efekty zewnętrzne wynikające z obecności inwestorów zagranicznych. Efekty zewnętrzne o charakterze niezamierzonym przyczyniają

się do dyfuzji nowych, bardziej wydajnych metod produkcji czy zarządzania. Pojawienie się zagranicznych inwestorów – konkurentów dla podmiotów funkcjonujących na rynku lokalnym – oznacza nasilenie się walki konkurencyjnej w sektorze, co w konsekwencji zmusza firmy lokalne do podjęcia szeregu działań dostosowawczych do nowych warunków rynkowych, przyczyniając się do poprawy ich konkurencyjności, a nawet dorównaniu rozwiązaniom produkcyjnym, organizacyjnym czy marketingowym stosowanym przez przedsiębiorstwa międzynarodowe.

Rozdział III

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W GOSPODARCE POLSKIEJ I PRZEMYSLE PRZETWÓRCZYM W LATACH 1996–2009. ANALIZA EMPIRYCZNA

3.1. System zbierania informacji statystycznych o bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce

Gromadzeniem i monitorowaniem danych dotyczących napływu bezpośrednich inwestycji do Polski zajmują się trzy instytucje państwowe:

- Główny Urząd Statystyczny (GUS),
- Narodowy Bank Polski (NBP),
- Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ)[1].

Stosowane przez te instytucje metody badania napływu kapitału zagranicznego do Polski cechują – obok podobieństwa w odniesieniu do niektórych kwestii – liczne różnice, sprawiając, że uzyskiwane rezultaty są odmienne. Powstałe rozbieżności w dużej mierze są wynikiem celów, w jakich podejmuje się badania w poszczególnych instytucjach.

W przypadku GUS określenie liczebności i struktury spółek z udziałem kapitału zagranicznego oraz uzyskiwanych przez nie wyników finansowych stanowi fragment szerszych badań nad strukturą podmiotową gospodarki narodowej, prowadzonych na podstawie nadsyłanych przez poszczególne podmioty statystyczne sprawozdań bilansowych. Badania prowadzone przez GUS wśród podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego oparte są na Krajowym Rejestrze Urzędowym Gospodarki Narodowej REGON. Celem prowadzonego przez GUS badania spółek z udziałem kapitału zagranicznego jest określenie liczebności i struktury tej grupy podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w Polsce oraz uzyskiwanych przez nie wyników finansowych, na podstawie przekazywanego bilansu i rachunku zysków i strat w przypadku spółek o liczbie pracujących 10 i więcej lub sprawozdania spółek z udziałem kapitału zagranicznego, których sporządzanie jest obligatoryjne. Sprawozdania te zawierają informacje o liczbie podmiotów z kapitałem zagranicznym, wartości kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym spółek, strukturze spółek według kraju pochodzenia kapitału zagranicznego,

---

[1] PAI i IZ powstał w czerwcu 2003 r. na skutek połączenia Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych (PAIZ) oraz Polskiej Agencji Informacyjnej (PAI).

liczby zatrudnionych pracowników oraz rodzaju prowadzonej działalności według PKD[2], a także według wybranych kategorii finansowych i wskaźników ekonomicznych[3]. Badaniem objęte są spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, niezależnie od liczby pracujących w nich osób, stopnia zaangażowania kapitału zagranicznego i kraju pochodzenia[4]. Informacje udostępniane przez te instytucje dostępne są tylko w postaci danych zagregowanych.

Narodowy Bank Polski (NBP) gromadzi dane o przepływach kapitału w formie bezpośrednich inwestycji przede wszystkim dla potrzeb sporządzania bilansu płatniczego oraz statystyki międzynarodowej pozycji inwestycyjnej Polski. Zasady metodologiczne stosowane przez NBP, w odniesieniu do zbierania informacji na temat BIZ, zostały określone przez następujące organizacje międzynarodowe: Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF – *International Monetarny Found*)), Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD – *Organization for Economic Cooperation and Development*), a także Biura Statystyki Unii Europejskiej – EUROSTAT. Standardy międzynarodowe zostały przedstawione w publikacjach: *Balance of Payments Manual*, 5th Edition, IMF 1993, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 3rd Edition, OECD 1996, *Balance of Payments Vademecum*, Update March 1996, EUROSTAT[5].

Zgodnie z definicją opracowaną przez OECD, inwestycja bezpośrednia za granicą jest inwestycją dokonaną przez rezydenta jednej gospodarki (inwestora bezpośredniego) w celu osiągnięcia długotrwałej korzyści z kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwo – rezydenta innej gospodarki (przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania). Przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania jest przedsiębiorstwo, w którym inwestor bezpośredni posiada co najmniej 10% akcji zwykłych (tzn. udziału w kapitale) lub uprawnienia do 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub udziałowców. Kapitał inwestycji bezpośredniej za granicą obejmuje kapitał zakładowy (akcyjny lub udziałowy) - wnoszony w postaci pieniężnej lub jako aport, dopłaty do kapitału, reinwestowane zyski oraz inne zmiany należności i zobowiązań związane z zadłużeniem między przedsiębiorstwami powiązanymi kapitałowo (głównie kredyty inwestorów, tzw. *intercompany loans*). Od 2002 r. w danych z tytułu inwestycji bezpośrednich oprócz

---

[2] Polska Klasyfikacja Działalności (PKD) jest hierarchicznie usystematyzowanym podziałem zbioru rodzajów działalności gospodarczej realizowanych przez podmioty gospodarcze. Została wprowadzona 1 stycznia 1998 r. rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 7 października 1997 r., Dz. U. 1997, nr 18, poz. 829 z późniejszymi zmianami. Obecnie obowiązująca klasyfikacja została wprowadzona rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. i weszła w życie z dniem 1 stycznia 2008. Dla celów niniejszej pracy wykorzystana zostanie klasyfikacja obowiązująca do końca grudnia 2007 r. na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 20 stycznia 2004 r. Dz. U. nr 33, poz. 289 i nr 165, poz. 1727.

[3] *Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2006*, GUS, Warszawa 2007, s. 7–9.

[4] J. C h o j n a (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport roczny*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego (IKiCHZ), Warszawa 2005, s. 252.

[5] Tamże, s. 253.

występujących już wcześniej (od 1999 r.) dwóch składników napływu kapitału, tj. konwersji dywidend oraz kredytów i pożyczek na udział, uwzględniono kolejny element, tj. konwersje innych zobowiązań na udział. W latach poprzednich zamiana dywidend, kredytów i pożyczek oraz innych zobowiązań na udział była ujmowana wyłącznie jako zmiana stanów tych komponentów. W 2004 r. do inwestycji bezpośrednich oprócz pozostałych kredytów udzielonych/otrzymanych, między podmiotami powiązanymi kapitałowo – zaliczono kredyty handlowe. W 2006 r. do inwestycji bezpośrednich włączono dane dotyczące zakupów i sprzedaży przez nierezydentów nieruchomości w Polsce[6].

Dane o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych NBP gromadzi na podstawie zarządzenia Prezesa NBP z dnia 22 listopada 1996 r. w sprawie zasad i trybu przekazywania do Narodowego Banku Polskiego danych potrzebnych do sporządzenia bilansu płatniczego, jak również bilansów należności i zobowiązań zagranicznych państw,[7] ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim[8] oraz uchwały Zarządu NBP nr 48 z dnia 14 listopada 2003 r. w sprawie trybu i szczegółowych zasad przekazywania przez banki Narodowemu Bankowi Polskiemu danych niezbędnych do sporządzania bilansu płatniczego oraz bilansów należności i zobowiązań zagranicznych państwa[9]. Do przekazywania informacji do NBP zobowiązane są przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania z siedzibą w Polsce, które posiadają co najmniej 10% udziału w kapitale podstawowym, a także oddziały przedsiębiorstw zagranicznych, o ile łączna wartość wniesionego kapitału wynosi minimum 100 tys. zł. Przedsiębiorstwa te mają obowiązek składania corocznie sprawozdań dotyczących posiadanego kapitału zagranicznego, na specjalnie przygotowanych formularzach IB-1, w terminie do 15 maja po zakończeniu roku sprawozdawczego. Wypełnione formularze przesyła się do okręgowych oddziałów NBP, gdzie, po wstępnym przetworzeniu i weryfikacji danych, przekazywane są Departamentowi Statystyki NBP w Warszawie[10].

Materiał statystyczny prezentowany w opracowaniach Narodowego Banku Polskiego możliwie najpełniej odzwierciedla napływ kapitału zagranicznego do Polski, a zgodność metodyki i stosowanych zasad ewidencji z wytycznymi organizacji międzynarodowych umożliwia porównywanie danych charakteryzujących skalę i strukturę BIZ w różnych krajach[11].

Głównym zadaniem Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ) jest promowanie Polski jako miejsca dokonywania zagranicznych

---

[6] *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2006 roku*, NBP, Warszawa 2008 s. 35.

[7] *Monitor Polski 1996*, nr 73, poz. 669.

[8] Dz. U. 1997, nr 140, poz. 938.

[9] Dz. U. NBP 2003, nr 21.

[10] W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2004.

[11] W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce 1990–2003*, [w:] t e n ż e (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, Wyd. UMK, Toruń 2005, s. 15.

inwestycji bezpośrednich, a stałe monitorowanie napływu tych inwestycji ma dostarczyć bieżącej, jednostkowej informacji o firmach zagranicznych, rozważających możliwość inwestycji w Polsce oraz podejmujących takie inwestycje. Głównym źródłem danych PAIiIZ-u są informacje uzyskiwane na podstawie badania ankietowego, pochodzące od spółek prawa handlowego, w których inwestorzy zagraniczni posiadają minimum 10% kapitału zakładowego/akcyjnego. Spółki te dobrowolnie wypełniają deklaracje, w których informują o wysokości zaangażowanego w Polsce kapitału zagranicznego. Badanie PAIiIZ obejmuje jedynie dużych inwestorów zagranicznych, którzy zainwestowali w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych powyżej 1 mln USD[12].

Dodatkowym źródłem informacji są między innymi: publikacje prasowe, media, informacje pochodzące od przedstawicieli dyplomatycznych, specjalnych stref ekonomicznych (SSE), regionalnych centrów obsługi inwestora (COI) czy samorządów lokalnych[13].

Informacje zgromadzone przez PAIiIZ były prezentowane w postaci opracowań i raportów, w których można odnaleźć aktualne szacunki dotyczące wartości kapitału zagranicznego w Polsce, skali jego napływu i pochodzenia, lokalizacji oraz struktury z podziałem na sektory gospodarki. Najpowszechniej znaną formą opracowań jest jednak lista największych inwestorów zagranicznych w Polsce, dostępna na stronie internetowej lub w wersji papierowej. Opracowanie to sporządzane było od 1996 roku dwa razy w roku, natomiast od 2003 r. PAIiIZ zrezygnował z badania napływu BIZ w okresach półrocznych i prezentował swoje dane raz w roku, w kwietniu. W 2006 r. PAIiIZ zaprzestał publikowania danych dotyczących wartości napływu BIZ i ograniczył się do informowania o obecności inwestorów zagranicznych w Polsce[14].

Syntetyczne zestawienie porównawcze dotyczące m.in. podmiotu i zakresu przedmiotowego badania BIZ w Polsce przez omawiane trzy instytucje prezentuje tab. 3.1.

Bardzo istotnym elementem, z punktu widzenia prowadzonych analiz sektorowych, jest stopień szczegółowości danych publikowanych przez omawiane powyżej instytucje w relacji do stosowanych w polskiej statystyce publicznej klasyfikacji. Obecnie najpowszechniej stosowana jest, w analizach na poziomie sekcji i działów, prezentacja danych zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD[15]) – opracowana na podstawie wydawnictwa Urzędu Statystycznego Wspólnot Europejskich EUROSTAT[16].

---

[12] J. C h o j n a (red.) *Inwestycje zagraniczne*…, s. 247–259.

[13] M. K u z e l, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2007, s. 186

[14] Por. http://paiz.gov.pl

[15] PKD wprowadzona została z dniem 1.05.2004 r., Wprowadzenie tej klasyfikacji, w miejsce PKD obowiązującej do 30.04.2004 r., nie wpłynęło na dotychczas prezentowane w rocznikach statystycznych dane według sekcji i działów.

[16] *Rocznik statystyczny przemysłu 2009*, GUS, Warszawa 2010, s. 26.

Tabela 3.1. Zestawienie metod opracowania i prezentacji o napływie kapitału zagranicznego do Polski przez GUS, NBP i PAIiIZ

Wyszczególnienie	GUS	NBP	PAIiIZ
1	2	3	4
Cel badania	Określenie liczebności i struktury spółek z udziałem kapitału zagranicznego prowadzących działalność gospodarczą w Polsce oraz uzyskiwanych przez nie wyników finansowych	Zbieranie danych statystycznych niezbędnych do sporządzenia bilansu płatniczego na bazie transakcji oraz bilansów aktywów i pasywów zagranicznych państw, a także przekazywanie informacji o przepływach BIZ i stanie zobowiązań Polski z tego tytułu organizacjom międzynarodowym	Promocja Polski na świecie jako miejsca lokowania kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych
Podmiot badania	Spółki prawa handlowego (akcyjne i z.o.o) niezależnie od stopnia zaangażowanego kapitału zagranicznego; Banki i instytucje finansowe są wyłączone z tego badania i ujęte odrębnie	Spółki prawa handlowego (akcyjne, z o.o), z udziałem kapitału zagranicznego, mające co najmniej jednego zagranicznego inwestora bezpośredniego z minimum 10% udziałem w kapitale podstawowym	Bezpośredni inwestorzy zagraniczni w Polsce, których udziały lub akcje stanowią minimum 10% kapitału podstawowego poszczególnych spółek prawa handlowego, a minimalny poziom zainwestowanego kapitału osiąga co najmniej 1 mln USD
Zakres przedmiotowy badania	Wartość zagranicznych wkładów pieniężnych i niepieniężnych zadeklarowanych w dniu rejestracji spółki: – wartość zagranicznych wkładów wniesionych do spółki; – wartość kapitału podstawowego w podziale na krajowy i zagraniczny; – kapitały własne i obce; wartość majątku trwałego i obrotowego;	W odniesieniu do składników napływu kapitału zagranicznego – strumień BIZ, wartość: – napływ kapitału w postaci pieniężnej lub jako aportów rzeczowych w celu zakupu udziałów/ akcji, – dopłat do kapitału, – reinwestowanych zysków pomniejszonych o straty bilansowe, – innych zmian należności i zobowiązań związanych z zadłużeniem między przedsiębiorstwami powiązanymi kapitałowo (głównie kredytów / pożyczek inwestorów), – konwersja kredytów , dywidend oraz innych zobowiązań na udziały. W odniesieniu do składników zobowiązań z tytułu BIZ – zasobów kapitału zagranicznego, wartość:	Wartość zainwestowanego kapitału zagranicznego w formie BIZ, w tym wartość: – napływ kapitału w postaci pieniężnej lub jako aportów rzeczowych w celu zakupu akcji/ udziałów, – dopłat do kapitału, – reinwestowanych zysków, – innych zmian należności i zobowiązań związanych z zadłużaniem między przedsiębiorstwami powiązanymi kapitałowo (głównie kredytów/pożyczek inwestorów),

Tabela 3.1 (cd.)

1	2	3	4
	– wyniki finansowe (przychody, koszty, wynik finansowy brutto, netto)	– kapitału własnego (podstawowego, zapasowego, rezerwowego oraz niepodzielnych zysków pomniejszonych o straty) przypadającego na inwestorów zagranicznych, – kredytów i pożyczek zaciągniętych przez przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania od wspólników zagranicznych pomniejszona o stan należności z tytułu udzielonych im kredytów i pożyczek	– kredytów i pożyczek zaciąganych za granicą przez polską filię utworzoną przez inwestora zagranicznego. Wartość planów inwestycyjnych inwestora zagranicznego.
Główne źródła informacji	Sprawozdanie statystyczne składane obligatoryjnie	Sprawozdanie statystyczne składane obligatoryjnie	Sprawozdanie w formie kwestionariusza badawczego składane dobrowolnie w ramach ankietyzacji
Częstotliwość prowadzenia analiz	Raz w roku	Raz w roku	Dwa razy w roku do 2003, obecnie raz w roku
Forma udostępniania danych	Dane zagregowane, dostępne w postaci papierowej i/lub elektronicznej w formie opracowania pt. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*, www.stat.gov.pl	Dane zagregowane dostępne w postaci papierowej lub/i elektronicznej w formie raportu pt. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, www.nbp.gov.pl	Dane zagregowane oraz zestawienia inwestorów zagranicznych wraz z określeniem indywidualnego stopnia zaangażowania kapitałowego w Polsce, dostępne w formie elektronicznej w opracowaniu pt. *Lista największych inwestorów zagranicznych w Polsce*, www.paiz.gov.pl

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: J. C h o j n a (red.) *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport roczny*, IKiCHZ, Warszawa 2005 s. 247–259, M. K u z e l, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2007 s. 190 oraz NBP, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2006 roku*, Warszawa 2007, s. 35.

W opracowaniu pt. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce* publikowanym corocznie przez Narodowy Bank Polski dane dotyczące napływu i zobowiązań z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (na poziomie działów w sekcji przetwórstwo przemysłowe) prezentowane są w podziale na rodzaj

działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania – w relacji do PKD w sposób następujący: sekcja D – przetwórstwo przemysłowe według PKD składa się z 14 podsekcji, a na te podsekcje składają się 23 działy. W omawianej sekcji NBP zamieszcza wybrane podsekcje (DA, DB, DD+DE, DF, DG, DK, DL) oraz wybrane działy (30, 32, 34, 35). NBP nie podaje informacji dotyczących BIZ w sposób szczegółowy, co prowadzi do utrudnień związanych z porównywalnością z innymi wielkościami ekonomicznymi oraz uniemożliwia wykorzystanie tych danych np. do modeli panelowych, które będą budowane w kolejnym rozdziale niniejszej monografii. Zatem publikowane dane NBP mogą jedynie posłużyć do prezentacji skali napływu i zobowiązań z tytułu BIZ w latach 1996–2009 w polskiej gospodarce, nie będą mogły być natomiast wykorzystane do budowy i porównań w czasie wybranych wskaźników i modeli ekonometrycznych. Dla potrzeb analiz ekonomicznych na poziomie działów PKD w polskiej gospodarce dotyczących napływu BIZ, przydatna byłaby standaryzacja danych opracowywanych przez NBP przynajmniej do klasyfikacji działów PKD, którą prezentuje GUS np. w rocznikach statystycznych przemysłu.

PAIiIZ udostępniała swoje informacje w formie *Listy największych inwestorów zagranicznych w Polsce* na koniec każdego roku, począwszy od 1992 do 2005 r. Lista ta zawierała informacje dotyczące obszaru działalności inwestorów zagranicznych według. sekcji i podsekcji EKD/PKD, a w latach 2004–2005 wprowadzono bardziej szczegółowe informacje odnoszące się do poziomu trzycyfrowego PKD – czyli na poziomie klas. W załączniku tym przedstawiono fragment ostatniej *Listy największych inwestorów zagranicznych w Polsce* w 2005 r., z uwzględnieniem pięciu największych inwestorów, tzn. inwestujących największe zasoby kapitałowe na koniec 2005. W przypadku dużych przedsiębiorstw czy korporacji międzynarodowych, dokładny podział na sekcje czy klasy PKD natrafia na trudności, ponieważ podmioty te często dokonują inwestycji w kilku sektorach działalności, a informacje przekazywane są na ogół w formie globalnej sumy inwestycji, bez rozbicia na poszczególne sekcje czy podsekcje. W sytuacji gdy inwestor zagraniczny wycofa się z Polski, zostaje skreślony z *Listy*[17]. Należy również przypomnieć, że PAIiIZ nie ma żadnych podstaw prawnych, aby wymagać od inwestorów zagranicznych udzielania informacji. Współpraca ta oparta jest na dobrej woli obu stron, a prezentowane dane mają charakter szacunkowy. W celu zapewnienia porównywalności w dłuższym okresie czasu, dane pochodzące z PAIiIZ prezentowane będą na poziomie sekcji i podsekcji PKD dla lat 1998–2005.

W corocznym opracowaniu pt. *Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce* publikowanym przez GUS, informacje statystyczne dotyczące wartości kapitału zakładowego prezentowane są zgodnie z obowiązującą w danym okresie klasyfikacją PKD. W przypadku przetwórstwa przemysłowego

---

[17] Por. J. C h o j n a (red.) *Inwestycje zagraniczne*…, s. 259.

wyodrębnia się 23 działy, które mogą być analizowane w dłuższym okresie. W przypadku sprawozdawczości GUS dotyczącej podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, pewną słabością jest fakt, iż prezentowana w publikacjach wartość kapitału zagranicznego obejmuje zadeklarowane wkłady udziałowca zagranicznego wnoszone do spółki w gotówce lub w postaci niepieniężnej. Jest ona wyrażona w USD, a następnie przeliczana na PLN według kursu NBP obowiązującego w dniu rejestracji spółki[18]. Wartość kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym podmiotów badanych przez GUS jest istotnie mniejsza niż ma to miejsce w przypadku danych prezentowanych przez NBP czy PAIiIZ. Dla przykładu porównajmy dane GUS z danymi NBP na koniec roku 2009. Według GUS wartość kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w omawianym roku wyniosła blisko 153,6 mld PLN[19], natomiast według NBP zobowiązania Polski z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych kształtują się na poziomie 185,7 mld USD[20].

W niniejszej pracy dla potrzeb prezentacji skali i struktury bezpośrednich inwestycji zagranicznych wykorzystane zostaną przede wszystkim dane Narodowego Banku Polskiego, informacje pochodzące z list największych inwestorów zagranicznych w Polsce opracowane przez PAIiIZ oraz dane GUS dotyczące podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego. Dla potrzeb przeprowadzonych badań ankietowych (losowania próby) zastosowano wykaz przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego zarejestrowanych w systemie REGON w województwie łódzkim.

3.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce

3.2.1. Zmiany uwarunkowań prawnych w Polsce a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych

W literaturze przedmiotu obecność kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce pojawiła się w latach 90., co wiązało się ze zmianą systemu polityczno-gospodarczego zapoczątkowanego w 1989 r.

Firmy zagraniczne lub z udziałem kapitału zagranicznego rozpoczęły swoją działalność w Polsce już w 1976 r. Były wówczas nazywane „firmami polonijnymi" z uwagi na początkowe priorytety dla zagranicznych rodaków, potem – zagranicznymi przedsiębiorstwami drobnej wytwórczości, bo do niej początkowo

---

[18] Tamże, s. 252.

[19] Por. *Działalność gospodarcza podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w 2009 roku*, GUS, Warszawa 2010, s. 28.

[20] Por. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2009 roku*, NBP, Warszawa 2011, s. 108.

ograniczono udział obcego kapitału. W 1976 r. ukazało się rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie wydania podmiotom zagranicznym zezwoleń na prowadzenie niektórych rodzajów działalności gospodarczej[21]. W tym czasie tworzenie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego uwarunkowane było wieloma restrykcjami, pozwolenia wydawane były wyłącznie małym i średnim przedsiębiorstwom, co w efekcie było mało skutecznym bodźcem zachęcającym do inwestowania w Polsce. Kolejnym krokiem w sferze legislacyjnej, który miał doprowadzić do napływu inwestycji zagranicznych do Polski, była ustawa o zasadach prowadzenia na terenie PRL działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby fizyczne i prawne, uchwalona przez Sejm 6 lipca 1982 r.[22] Na mocy tej ustawy określona została wartość kapitału zagranicznego przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości na kwotę 50 tys. USD oraz maksymalne zatrudnienie – 200 osób.

Otwarcie polskiej gospodarki dla inwestorów zagranicznych przypada na lata 1986–1988. Okres ten charakteryzował rozwój tzw. *joint ventures*, czyli spółek mieszanych wyłącznie z przedsiębiorstwami państwowymi, w których udział zagraniczny nie mógł przekroczyć 49% (ustawa z dnia 23 kwietnia 1986 r. o spółkach z udziałem zagranicznym[23]). Dopiero ustawa o działalności gospodarczej z udziałem kapitału zagranicznego z dnia 23 grudnia 1988 r. zapewniła prawo do 100% udziału kapitału zagranicznego w tworzonych przedsiębiorstwach, jak również dopuszczała do uczestnictwa w tych spółkach osób fizycznych mieszkających w Polsce[24].

Początek lat 90. wiązał się z ogromnymi zmianami systemowymi w polskiej gospodarce. Polegały one głównie na liberalizacji handlu i dostosowaniu cen krajowych do cen światowych. Wskutek wdrażania programu stabilizacyjnego nastąpiło urynkowienie gospodarki, co w rezultacie spowodowało spadek popytu i pogorszenie się sytuacji finansowo-ekonomicznej polskich przedsiębiorstw, nie pozwalając na przyspieszenie procesów restrukturyzacyjnych. Odpowiedzią na potrzeby inwestycyjne przedsiębiorstw była ustawa z dnia 14 czerwca 1991 r. o spółkach z udziałem kapitału zagranicznego[25], która była oparta na zasadach zmierzających do umożliwienia inwestorom zagranicznym swobodnego prowadzenia działalności gospodarczej na terenie Polski, udziału w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Poszerzyła ona także zakres dopuszczalnych źródeł pochodzenia wkładów udziałowców zagranicznych do spółki[26]. Od tego czasu, opierając się na nowym, bliskim standardom światowym, stanie prawnym,

---

[21] Por. Dz. U. 1976, nr 19, poz. 123.
[22] Por. Dz. U. 1982. nr 19, poz. 146.
[23] Por. Dz. U. 1986, nr 17, poz. 88.
[24] Por. Dz. U. 1988, nr 41, poz. 325.
[25] Por. Dz. U. 1991, nr 60, poz. 253.
[26] Por. W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*…, s. 183.

rozpoczyna się stały dopływ do Polski kapitału zagranicznego w postaci inwestycji bezpośrednich[27].

Wzrost dynamiki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do naszego kraju w latach 90. XX w. miał swoje uzasadnienie w zmianach ustrojowych, gospodarczych, legislacyjnych, jak również w układach stowarzyszających Polskę z Unią Europejską czy też członkostwem w OECD. Układ stowarzyszający Polskę z Unią Europejską – 1994 r. i przystąpienie do Światowej Organizacji Handlu (WTO – *World Trade Organization*) oraz członkostwo w OECD – 1996 r., zobowiązało Polskę do zapewnienia swobody przepływu kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jednakowego traktowania inwestorów krajowych i zagranicznych oraz wprowadzenia zakazu stosowania regulacji ograniczających swobodę działania inwestorów zagranicznych. Realizację wyżej wymienionych postulatów i rzeczywiste zrównanie się praw inwestorów krajowych i zagranicznych zagwarantowała dopiero ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. – *Prawo o działalności gospodarczej*[28], które zaczęło obowiązywać od 1 stycznia 2001 r. Nowa ustawa nadała inwestorom zagranicznym prawo do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce na tych samych zasadach, jakimi dysponują obywatele polscy.

Najważniejsza zmiana w polskim prawie to ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. *O swobodzie działalności gospodarczej*[29], która utrzymuje w mocy zasadę wolności gospodarczej oraz precyzuje zasady korzystania z tego prawa przez osoby zagraniczne[30]. W świetle tej ustawy podmioty zagraniczne z krajów członkowskich Unii Europejskiej oraz państw zrzeszonych w Europejskim Porozumieniu o Wolnym Handlu (EFTA) mogą podejmować i wykonywać działalność gospodarczą na takich samych zasadach jak przedsiębiorcy polscy. Obywatele pozostałych krajów również mogą skorzystać z tego przywileju, jednakże muszą uzyskać zezwolenie na osiedlenie się na terytorium Polski. Ponadto przedsiębiorcy zagraniczni mogą prowadzić działalność gospodarczą w formie oddziału albo przedstawicielstwa na terenie Polski.

Podejmując próbę periodyzacji zmian zachodzących w ustawodawstwie regulującym napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych i działalność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce można wyodrębnić cztery jego fazy[31]:

• **faza wstępnego otwierania się gospodarki** dla kapitału zagranicznego, lata 1976–1985,

---

[27] Por. Z. O l e s i ń s k i (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, PWE, Warszawa 1998, s. 171.

[28] Por. Dz. U. 1999, nr 101, poz. 1178.

[29] Por. Dz. U. 2004, nr 173, poz. 1807.

[30] Por. art. 13 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r.

[31] Por. W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*..., s. 186.

• **faza umiarkowanego otwierania** gospodarki dla kapitału obcego, lata 1986–1989,

• **faza otwierania** gospodarki dla kapitału zagranicznego, lata 1990–2000,

• **faza otwarcia** gospodarki dla kapitału zagranicznego po 2001 r.

W przypadku Polski i innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej zmiany legislacyjne stały się jednym z głównych czynników stymulujących napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych i podstawą do stworzenia ram instytucjonalno-prawnych dla lokowania kapitału zagranicznego w tej części świata.

3.2.2. Ocena atrakcyjności Polski – jako miejsca lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Rozszerzenie UE i obecność Polski w jej strukturach pozytywnie wpłynęły na postrzeganie atrakcyjności Polski jako miejsca lokalizacji filii przedsiębiorstw zagranicznych, a w przyszłości mogą przynieść zwiększenie wartości napływu i zmiany w strukturze bezpośrednich inwestycji zagranicznych na korzyść technologicznie intensywnych sektorów gospodarki.

Jednym z aspektów oceny pozycji konkurencyjnej Polski jest porównanie atrakcyjności polskiej gospodarki dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych z atrakcyjnością innych krajów w regionie. Takie podejście wynika z definicji konkurencyjności gospodarki, według której konkurencyjność jest to zdolność nie tylko do sprzedaży dóbr i usług na rynkach zagranicznych, ale także do skutecznego konkurowania na międzynarodowych rynkach czynników produkcji o kapitał, pracę i technologię[32].

Pod względem atrakcyjności inwestycyjnej Polska zajmuje znaczące miejsce w świecie oraz wśród krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Zarówno pozycja, jak i tendencje zmian atrakcyjności wybranych gospodarek jako miejsca lokowania inwestycji są w zróżnicowany sposób oceniane przez poszczególne instytucje i ośrodki opiniotwórcze.

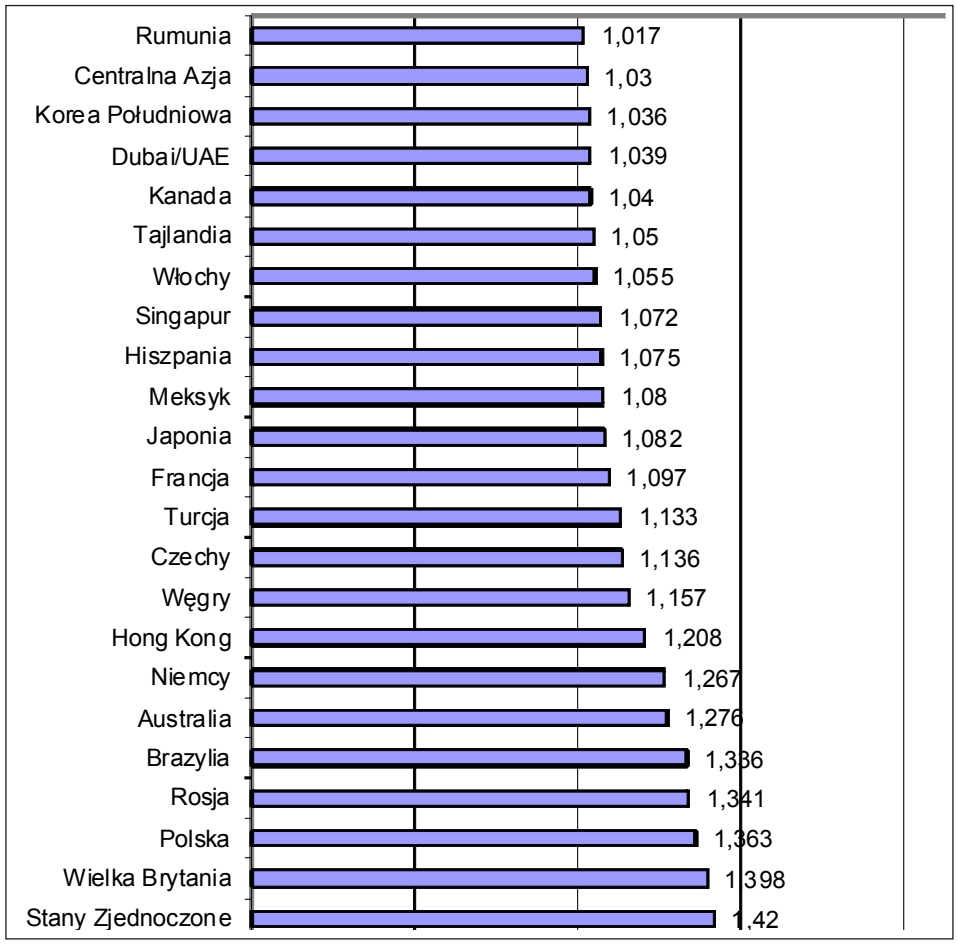
Jednym z tego typu ośrodków jest A.T. Kearney Inc., która bada atrakcyjność krajów rozwiniętych i tzw. rynków wschodzących dla inwestorów zagranicznych za pomocą wskaźnika zaufania (*FDI Confidence Index*), określającego perspektywy rozwojowe. Wskaźnik ten jest konstruowany na podstawie opinii czołowych menedżerów 1000 największych korporacji świata, reprezentujących 47 krajów i 24 gałęzie gospodarki, których korporacje generują łącznie 70% światowych inwestycji. Opinie dotyczą najbardziej prawdopodobnych kierunków inwestowania

---

[32] J. M i s a l a, *Podstawowe problemy pomiaru międzynarodowej konkurencyjności gospodarki kraju*, [w:] A. M. W e r e s a (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2006*, Wyd. SGH, Warszawa 2006, s. 289.

w najbliższych trzech latach. W rankingu z grudnia 2005 r. (por. wykres 3.1) na pierwszym miejscu ponownie znalazły się Chiny – uzyskując wskaźnik na poziomie 2,197 (w skali od 0 do 3), wyprzedzając Indie (1,951) oraz Stany Zjednoczone (1,42), które spadły z drugiego na trzecie miejsce. W tym rankingu Polska znalazła się na piątym miejscu osiągając wartość wskaźnika (1,36), wyprzedzając Rosję, Niemcy oraz Czechy i Węgry.

Wykres 3.1. Wskaźnik zaufania inwestycji (*FDI Confidence Index*)



Źródło: *FDI Confidence Index*, *Global Business Policy Council*, 2005, vol. 8, s. 2, www.atkearney.com

W rankingu opublikowanym jesienią 2007 r. Polska uzyskała ocenę 1,58 pkt. (w skali od 0 do 3), co oznacza poprawę w stosunku do roku 2005.

Mimo to Polska spadła z piątej na 21 pozycję[33]. Pewnym pocieszeniem może być fakt, że Polska jest jednym z trzech krajów Europy Środkowej i Wschodniej, które znalazły się na liście 25 krajów najbardziej atrakcyjnych dla bezpieczeństwa inwestorów zagranicznych. Węgry, które w rankingu z 2005 r. (por. wykres 3.1), zajmowały 11 pozycję, znalazły się poza listą, natomiast Czechy spadły z 12 pozycji na 25 miejsce w ostatnim opublikowanym notowaniu[34].

Tak istotne pogorszenie się pozycji inwestycyjnej Polski, a także krajów naszego regionu Europy związane jest z pewnymi zagrożeniami dla przeprowadzenia projektów inwestycyjnych, wśród których ankietowani menedżerowie wymieniają: korupcja – (56% wskazań), powolne reformy lub ich brak – (37% odpowiedzi), zatargi energetyczne z Rosją (35%) oraz niedostateczna infrastruktura i rosnące koszty pracy – po 33% wskazań[35].

W ostatnim rankingu zaprezentowanym w raporcie *Investing in a Rebound. The 2010 A.T. Kearney FDI Confidence Index*, Polska uplasowała się na 6 pozycji, awansując z 21 miejsca, jakie posiadała w poprzednio publikowanym rankingu w 2007 r. We wspominanym wcześniej rankingu, z roku 2005, Polska zajmowała 5 miejsce, nastąpił zatem niemal powrót na tę samą pozycję. Polska w roku 2010 wyprzedziła wszystkie kraje z regionu Europy Środkowo-Wschodniej – na miejscach 16. i kolejnych znalazły się Rumunia, Czechy i Rosja, ponadto polska gospodarka okazała się atrakcyjniejsza od amerykańskiej czy niemieckiej. Nadal za najbardziej atrakcyjne inwestorzy zagraniczni uznają Chiny, które niezmiennie od kilku lat utrzymują pozycję lidera w analizowanym rankingu[36].

Atrakcyjność Polski jako miejsca lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych potwierdza raport firmy Ernst & Young, pt. *Otwarty świat. Badanie atrakcyjności inwestycyjnej Europy 2008*[37]. Polska, podobnie jak w roku ubiegłym, znalazła się na pierwszym miejscu w Europie pod względem liczby rozważanych lokalizacji dla nowych projektów inwestycyjnych lub rozwojowych, uzyskując 18% wskazań. Na kolejnych miejscach, zaraz za Polską, znalazły się Niemcy,

---

[33] *FDI Confidence Index*, *New Concerns in an Uncertain World*, AT Kearney 2007, s. 2.

[34] P. W a ż n i e w s k i, *Ocena atrakcyjności Polski dla inwestorów zagranicznych na tle krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, [w:] J. C h o j n a (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport roczny*, IBRKiK, Warszawa 2008, s. 57.

[35] *New Concerns in an Uncertain World*, AT Kearney 2007, s. 29–31.

[36] J. C h o j n a (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport roczny*, IBRKiK, Warszawa 2010, s. 105.

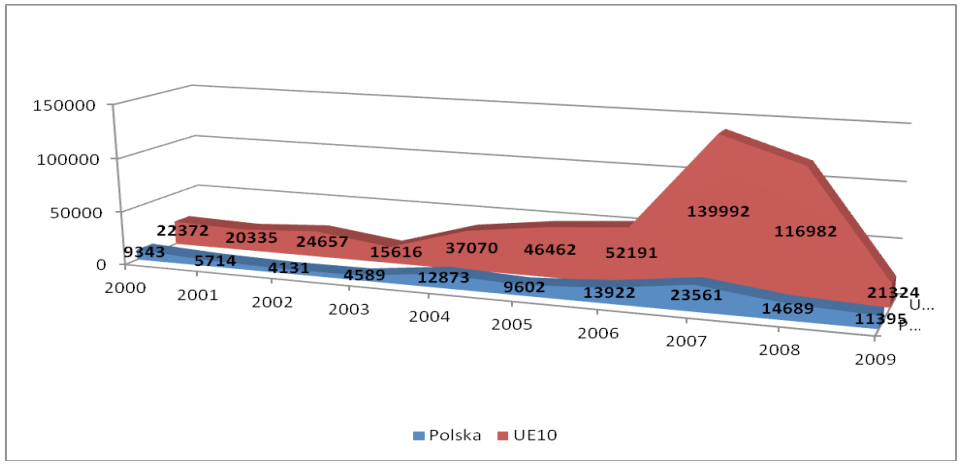
[37] Dostępny do pobrania na stronie: www.paiz.gov.pl

Prowadzone przez Ernst & Young badanie oparto na dwutorowej oryginalnej metodologii odzwierciedlającej: „postrzeganą" atrakcyjność inwestycyjną Europy i jej konkurencji opierając się na opiniach i poglądach reprezentatywnego panelu 834 międzynarodowych decydentów, reprezentujących różne kraje, różne branże i obszary działalności. (56% – przedsiębiorstwa europejskie, 33% – z Ameryki Północnej, 11% – Azja i inne obszary). „Rzeczywistą" atrakcyjność Europy opracowano na podstawie: *Badanie atrakcyjności inwestycyjnej Europy 2008*, Europejski Monitor Inwestycyjny Ernst & Young, s. 45.

Rosja i Francja[38]. Wśród krajów Europy Środkowej i Wschodniej za atrakcyjne miejsce lokalizacji inwestycji uznane zostały następujące kraje: Rumunia – 5 miejsce na liście (10% wskazań),Węgry (7 pozycja w rankingu) oraz Czechy, plasując się na 10 pozycji omawianej listy.

Z każdym kolejnym rokiem zwiększa się zainteresowanie inwestowaniem w Polsce, czego dowodem są rosnące wartości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (por. wykres 3.2). Przyjmując założenie, że wartość BIZ i stopa ich wzrostu odzwierciedlają atrakcyjność kraju dla inwestorów zagranicznych, na uwagę zasługuje analiza przepływów strumieni oraz zasobów BIZ na tle innych krajów z Europy Środkowej i Wschodniej, a w szczególności nowych krajów członkowskich UE, tzw. UE–10[39].

Wykres 3.2. Napływ BIZ do Polski na tle krajów UE–10 w latach 2000–2009 (mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report* 2007, UNCTAD, s. 225, *World Investment Report* 2010, UNCTAD, s. 167.

Od początku okresu transformacji obserwuje się wzrost zainteresowania inwestorów zagranicznych regionem nowych krajów UE pochodzących z Europy Środkowej i Wschodniej[40]. W latach 2000–2003 średnia roczna wartość lokowanych inwestycji zagranicznych w tym regionie kształtowała się na poziomie 20,7 mld USD, a od 2004 nastąpił tutaj wyraźny wzrost napływu BIZ, osiągając ponad

[38] Por. *Badanie atrakcyjności inwestycyjnej Europy 2008*, s. 29

[39] UE–10 to kraje, które wstąpiły do struktur UE w 2004 r. (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Słowenia, Estonia, Łotwa, Litwa) oraz w 2007 r. (Bułgaria i Rumunia).

[40] A. M. Weresa, *Atrakcyjność Polski dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, [w:] tenże (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2008. Konkurencyjność sektora usług*, Wyd. SGH, Warszawa 2008, s. 110.

46 mld USD w 2005 r. i aż 139,9 mld USD w 2007 r. Proces integracji z UE przyczynił się do wzmocnienia trendu rosnącego, co w efekcie przyniosło w latach 2004–2007 średnioroczny wzrost napływu BIZ do regionu na poziomie 56%. Kolejne lata to początek światowego kryzysu finansowego i gospodarczego, którego efekty najbardziej uwidoczniły się w 2009 r., w którym to do regionu napłynęło zaledwie 21,3 mld USD, w tym do Polski ponad 53% ogółu omawianej wielkości.

O atrakcyjności Polski dla inwestorów zagranicznych świadczy fakt, że BIZ ulokowane w Polsce w 2000 r. stanowiły 42% ogólnej wartości kapitału zagranicznego zainwestowanego na obszarze UE–10. W 2009 r. odsetek ten wzrósł do wspomnianego wcześniej poziomu 53%. Mimo że w analizowanym okresie malało znaczenie naszego kraju w całości napływu BIZ do regionu, to jednak Polska nadal pozostaje na czołowym miejscu w tej klasyfikacji. Słabsze zainteresowanie uzasadnić można rosnącym zainteresowaniem inwestorów gospodarką krajów nowo przyjętych, tj. Rumunii i Bułgarii, jak również kończącym się procesem prywatyzacji w polskiej gospodarce, który był głównym czynnikiem przyciągającym BIZ w roku 2000[41].

Tabela 3.2. Zasoby BIZ w krajach UE–10 (mln USD) w wybranych latach okresu 2000–2009

Kraj	2000	2006	2009	Udział w wartości ogółem (w %)		
				2000	2006	2009
Polska	34 227	103 616	182 799	33,8	26,3	23,5
Czechy	21 644	77 460	115 899	21,4	19,7	14,9
Słowacja	3 733	30 327	50 258	3,7	7,7	6,4
Węgry	22 870	81 760	248 681	22,6	20,8	31,9
Litwa	2 334	10 939	13 837	2,3	2,8	1,8
Łotwa	2 084	7 532	11 726	2,1	1,9	1,5
Estonia	2 645	12 664	16 248	2,6	3,2	2,1
Słowenia	2 894	7 452	15 237	2,9	1,9	2,0
Rumunia	6 480	41 001	73 983	6,4	10,4	9,5
Bułgaria	2 257	20 707	50 727	2,2	5,3	6,5
Ogółem BIZ zainwestowane w UE–10	101 168	393 744	779 395	100,0	100,0	100,0

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report* 2007, UNCTAD, s. 225–258, *World Investment Report* 2010, UNCTAD, s. 172.

[41] W 2000 r. udział BIZ w prywatyzacji pośredniej w ogólnym napływie BIZ do Polski wyniósł 52,1%. Por. M. J a w o r e k, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*…, s. 186–187.

Wzrost napływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ostatnich latach przekładał się na zwiększenie zasobów BIZ w Polsce, jak i w regionie Europy Środkowej i Wschodniej, a w szczególności w krajach UE–10. Skumulowana wartość zainwestowanego na polskim rynku obcego kapitału wyniosła ponad 182 mld USD na koniec 2009 r. Wśród krajów UE–10 Polska jest jednym z największych odbiorców BIZ, chociaż udział Polski w ogólnej wartości zainwestowanego kapitału w tym regionie Europy zmniejszył się z 33,8% w 2000 r. do 23,5% w 2009 r. (por tab. 3.2).

Wśród analizowanych krajów w latach 2000–2009 najbardziej dynamiczny wzrost zasobów zainwestowanego kapitału zagranicznego odnotowano na Węgrzech, Rumunii oraz Bułgarii, udział tych krajów w ogólnej wartości BIZ w regionie wzrósł bowiem prawie dziesięciokrotnie. Na koniec 2009 r. liderem regionu pod względem posiadanych zasobów w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (248,7 mld USD), stały się Węgry, z blisko 32% udziałem w wartości ogółem. Na drugim miejscu znalazła się Polska posiadająca 23,5% ogółu zasobów BIZ w regionie.

Poza oceną atrakcyjności inwestycyjnej gospodarki Polski, można pokusić się o ocenę atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych branż tej gospodarki, korzystając ze wskaźnika *IA*. Miernik ten oparty na analizie *ex post*, gdzie porównuje się zasoby kapitału zagranicznego zainwestowanego w Polsce w danej branży z zasobami polskiego kapitału, który odpłynął za granicę do tej samej branży w relacji do całkowitej wartości zasobu BIZ w Polsce, podzielonej przez wartość ogółem polskiego kapitału zainwestowanego za granicą. Wskaźnik ten można zapisać za pomocą następującej formuły[42]:

$$IA = \frac{BIZ_in_{ij}}{BIZ_out_{ij}} : \frac{\sum jBIZ_in_{j}}{\sum jBIZ_out_{j}}, \tag{3.1}$$

gdzie:

BIZ_in_{ij} zasoby BIZ w branży j w kraju i,

BIZ_out_{ij} zasoby kapitału z kraju i ulokowanego za granicą w branży j,

$\sum jBIZ_in_{j}$ zasoby BIZ ogółem ulokowane w kraju i,

$\sum jBIZ_out_{j}$ zasoby kapitału z kraju i ulokowane za granicą.

Branże, dla których wartość wskaźnika *IA* jest większa od jedności ($IA > 1$), są relatywnie atrakcyjne dla napływu kapitału zagranicznego, natomiast branże, gdzie ($IA < 1$), należy uznać za względnie nieatrakcyjne dla BIZ. Wskaźnik

---

[42] A. M. W e r e s a, *Atrakcyjność Polski*..., s. 117.

atrakcyjności inwestycyjnej dla większości sektorów polskiej gospodarki jest wyższy od 1, co oznacza, że są one relatywnie atrakcyjne dla inwestorów zagranicznych. Wśród analizowanych sekcji PKD, najwyższą względną przewagą w przyciąganiu inwestorów zagranicznych charakteryzowały się: sekcja E – zaopatrzenie w energię elektryczną i gaz (*IA* = 293,1) oraz sekcja H – hotele i restauracje (*IA* = 62,2), natomiast sekcje: A i B (łącznie) – rolnictwo i rybactwo oraz C – górnictwo nie posiadają takich przewag[43].

Z badań A. M. Weresy wynika, że w 2006 r. w przypadku działalności produkcyjnej prawie wszystkie prezentowane sektory osiągnęły wartość badanego wskaźnika powyżej 1. Największą względną atrakcyjnością dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych charakteryzuje się sektor produkcji sprzętu RTV i urządzeń telekomunikacyjnych, osiągając poziom analizowanego wskaźnika *IA* = 22,9, natomiast sektor produkcji tekstyliów i odzieży uznano za względnie nieatrakcyjny dla inwestorów zagranicznych.

Zaprezentowane powyżej opinie i oceny atrakcyjności inwestycyjnej są zróżnicowane, ale świadczą o dość silnej pozycji Polski w regionie i świecie jako miejscu lokowania inwestycji zagranicznych. W 2009 r. Polska utrzymała czołową pozycję wśród nowych krajów UE z Europy Środkowej i Wschodniej, zarówno pod względem napływu, jak i odpływu kapitału zagranicznego.

Utrzymanie, czy nawet poprawa pozycji Polski wobec innych krajów regionu będzie możliwa pod warunkiem podjęcia szybkich działań, zwłaszcza w zakresie polepszaniu infrastruktury (drogi, autostrady itp.) oraz intensyfikacji działań w zakresie polityki gospodarczej, nakierowanej nie tylko na przyciąganie inwestorów zagranicznych, ale przede wszystkim na wykorzystanie tych inwestycji do pobudzenia innowacyjności i utrzymania wysokiego tempa wzrostu gospodarczego.

3.2.3. Skala i dynamika napływu BIZ do Polski w latach 1990–2009

O istotnej obecności kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce można mówić dopiero po roku 1989. Początek lat 90. wiązał się z ogromnymi zmianami towarzyszącymi transformacji systemowej, gdzie kapitał zagraniczny stanowił szczególną formę dopływu kapitału do kraju, w którym został ulokowany. Kapitał zagraniczny stał się współcześnie jednym z najważniejszych czynników rozwoju gospodarczego oraz integralną częścią gospodarki narodowej kraju goszczącego.

---

[43] Por. A. M. W e r e s a, *Atrakcyjność Polski…*, s. 118.

Tabela 3.3. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski na tle BIZ na świecie w latach 1985–2009

Wyszczególnienie	Lata 1985–1997					
	1985-1990	1993	1994	1995	1996	1997
Świat (mln USD)	14 930	219 421	253 506	331 068	386 140	481 911
Polska (mln USD)	26	1 715	1 875	3 659	4 498	4 908
Udział (%)	0,2	0,8	0,7	1,1	1,2	1,0
	Lata 1998–2003					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Świat (mln USD)	690 905	1 086 750	1 387 953	817 574	716 128	564 078
Polska (mln USD)	6 365	7 270	9 341	5 713	4 131	4 589
Udział (%)	0,9	0,7	0,7	0,7	0,6	0,65
	Lata 2004–2009					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Świat (mln USD)	742 143	945 795	1 305 852	2 099 973	1 770 873	1 114 189
Polska (mln USD)	12 716	10 309	19 876	23 651	14 978	13 796
Udział (%)	0,95	1,0	1,1	1,1	0,85	1,24

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*. *Polska na tle świata*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2004, s. 187, *World Investment Report* z lat 2003–2007, United Nations, New York–Geneva 2003–2007, www.unctad.org/fdistatistics, J. C h o j n a (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, IBRKiK, Warszawa 2010, s. 139, *World Investment Report* 2010, United Nations, New York–Geneva 2010 s. 167

Światowy kryzys finansowy i gospodarczy, który stał się w pełni odczuwalny na świecie dopiero w roku 2009, miał istotny wpływ na wartość światowych przepływów kapitałowych w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Z informacji pochodzących z corocznych raportów *World Investment Report* wynika, że ma miejsce spowolnienie wartości światowych napływów w formie BIZ, na koniec 2009 r. osiągnęły 1,11 bln USD i były niższe od rekordowego roku 2007 o ponad 54% (por. tab. 3.3). Polska gospodarka, która w ograniczonym stopniu została dotknięta przez kryzys, odnotowała jednak zjawisko związane z kurczeniem się napływu kapitału w formie BIZ, w szczególności w ostatnich dwóch analizowanych latach.

W okresie od 1993 do 2009 r, udział napływu BIZ do polskiej gospodarki w relacji do ogółu napływów światowych oscylował w granicy 1%, osiągając swój najwyższy poziom w roku 2009 – 1,24%. Warto podkreślić, że wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zrealizowanych w Polsce w latach 1985–1990 stanowiła jedynie 0,2% wielkości tego zjawiska w skali świata.

Znaczące zainteresowanie inwestorów zagranicznych polską gospodarką obserwuje się dopiero w kolejnych latach, tj. w okresie 1991–1995, kiedy to udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniósł 0,7%. W latach 1990–2000 odsetek ten osiągnął już nieco ponad 0,8% wartości BIZ na świecie.

Tabela 3.4. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1990–2009 w świetle danych NBP(w mln USD)

Rok	Wartość napływu (mln USD)	Dynamika (rok poprzedni = 100)
1990	88	–
1991	359	408,0
1992	678	188,9
1993	1715	253,0
1994	1875	109,3
1995	3659	195,2
1996	4498	122,9
1997	4908	109,1
1998	6365	129,7
1999	7270	114,2
2000	9342	128,5
2001	5713	61,2
2002	4131	72,3
2003	4589	111,1
2004	12 755,6	278,0
2005	10 248,7	80,3
2006	19 590,9	191,2
2007	22 612,0	115,4
2008	14 728,0	65,1
2009	13 698,1	93,0

Uwaga: W roku 2004 do inwestycji bezpośrednich włączono dane dotyczące zakupów i sprzedaży przez nierezydentów nieruchomości w Polsce

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie danych NBP: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2003*, Warszawa 2004, s. 13, NBP, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2004* r., Warszawa 2005, s. 13, 91–101, NBP, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2006* r., Warszawa 2008, s. 15, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007* r., Warszawa 2009, s. 116, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008* r., Warszawa 2010, s. 95, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2009* r., Warszawa 2011, s. 98, www.nbp.pl , J. Chojna (red.), *Inwestycje zagraniczne…*, s. 139.

W latach 2004–2006 średnia wartość napływu BIZ wzrosła do ponad 12 miliardów USD, a udział Polski w światowych przepływach wzrósł do ok. 1%. Lata 1990–2000 – to lata otwierania się polskiej gospodarki na kapitał zagraniczny.

W okresie tym zaobserwowano znaczne zdynamizowanie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych o łącznej wartości wynoszącej ok. 40 mld USD, z czego blisko 90% napłynęło w latach 1995–2000. Największą dynamiką napływu BIZ do Polski charakteryzował się okres 1990–1994, kiedy to średnie roczne tempo wzrostu wyniosło 215%. Kolejne lata przyniosły spowolnienie tempa wzrostu napływu badanego zjawiska, ale ulegała zwiększeniu średnia wartość kapitału (np. w latach 1996–2000 średnia wartość napływającego kapitału to blisko 6,5 mld USD, a średnioroczne tempo wzrostu wyniosło 20%) (por. tab. 3.4). Lata 2001–2002 przyniosły pierwsze spadki napływu BIZ do Polski, zmiana ta pokryła się ze światową tendencją spadkową w tym obszarze. Szczegółowe informacje o napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do polski w latach 1990–2009 według informacji pochodzących z Narodowego Banku Polskiego zawiera tab. 3.4.

W latach 1990–2009 do Polski napłynęło ponad 185 mld USD w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Warto w tym miejscu podkreślić prawie trzykrotny wzrost wartości napływu BIZ do Polski w 2004 r. w porównaniu z 2003 r. Tak istotny wzrost można uzasadnić nie tylko następstwem przystąpienia Polski do Unii Europejskiej[44], ale również zmniejszeniem obciążeń fiskalnych z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych, co skłoniło inwestorów zagranicznych do wykazywania większych zysków w swoich polskich filiach[45]. Rekordowym rokiem okazał się rok 2007, w którym odnotowano napływ kapitału w wysokości 22,6 mld USD. Był to wynik wyższy o prawie 78% od poziomu z 2004 r. i o ponad 15% wyższy niż w 2006 r. W roku 2008 odnotowano spadek napływu kapitału w formie BIZ o ponad 36% w porównaniu do roku poprzedniego, podobnie do tendencji występujących na światowym rynku (por. tab. 3.4). W 2009 r., według danych NBP, wartość BIZ wyniosła blisko 13,7 mld USD, potwierdzając tym samym negatywny wpływ globalnego kryzysu na decyzje inwestycyjne inwestorów zagranicznych.

Porównując wielkość napływu BIZ do Polski w poszczególnych latach ważne jest także uwzględnienie ich struktury. Według danych Narodowego Banku Polskiego na tę strukturę składają się[46]:

- zakup udziałów i akcji oraz aportów rzeczowych,
- konwersje (od 1999 r.),
- reinwestycje zysków,
- kredyty inwestorów,
- zakup nieruchomości (od 2004 r.).

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce dokonywane były przede wszystkim w formie zakupu udziałów i akcji przedsiębiorstw bezpośredniego

---

[44] Polska jest członkiem Unii Europejskiej od 1 maja 2004.

[45] Por. J. C h o j n a (red.), *Inwestycje zagraniczne*..., s. 65–66.

[46] Por. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2009 roku*, NBP, Warszawa 2011, s. 107.

inwestowania[47] oraz aportów rzeczowych, przy czym najważniejszą formą finansowania tych zakupów były płatności w dewizach, a wnoszone w naturze aporty rzeczowe miały charakter uzupełniający.

Tabela 3.5. Struktura napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski (w mln USD)

Rok	Napływ kapitału w formie zakupów udziałów lub akcji oraz aportów rzeczowych				Nieruchomości	Reinwestowane zyski	Kredyty inwestorów	Ogółem napływ kapitału
	w dewizach	w naturze (aporty rzeczowe)	konwersje	razem				
1990	51	17	–	68		20	–	88
1991	177	91	–	268		66	25	359
1992	298	135	–	433		154	91	678
1993	892	217	–	1 109		199	407	1 715
1994	884	212	–	1 096		382	397	1 875
1995	1 807	198	–	2 005		888	666	3 559
1996	2 845	314	–	3 159		244	1 095	4 498
1997	2 663	453	–	3 116		25	1 767	4 908
1998	4 323	281	–	4 604		–264	2 025	6 365
1999	5 143	403	921	6 467		–453	1 256	7 270
2000	8 276	141	395	8 812		–400	929	9 341
2001	4 587	337	376	5 300		–1 040	1 453	5 713
2002	3 753	132	416	4 301		–1 224	1 072	4 149
2003	3 248	149	1139	4 536		–84	112	4 589
2004	3 362	453	3320	7 135	171	6 210	–800	12 755,6
2005	2 759	718	560	4 037	419	3 416	2 437	10 248,7
2006	5 175	446	576	6 197	1139	5 735	6 787	19 590,9
2007	7496,8				1231,5	9 044,4	6 070,8	22 612,0
2008	9478,5				664,8	–637,1	5 886,6	14 728,0
2009	5276,9				171,5	5 690,1	2 731,1	13 698,1

Ź r ó d ł o: jak do tab. 3.4.

[47] Jest to przedsiębiorstwo, w którym inwestor bezpośredni posiada co najmniej 10 akcji zwykłych (tzn. udziału w kapitale) lub uprawnienia do 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub udziałowców. Por. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2003 roku*, NBP, Warszawa 2004, s. 28.

W 2000 r. inwestorzy zagraniczni przeznaczyli na zakup udziałów i akcji łączną kwotę wynoszącą ponad 8 mld USD, i była to najwyższa wartość napływu kapitału w tej formie w badanym okresie (por. tab. 3.5). W poszczególnych latach okresu 1990–2009 udział inwestycji realizowanych w dewizach kształtował się średnio na poziomie 60% w całości napływu BIZ oraz w wysokości ok. 80% w całości zakupów udziałów i akcji. Od 2002 r. obserwujemy utrzymanie się niemal stałego poziomu inwestycji w zakupie akcji i udziałów, niezależnie od faktu, że napływ BIZ zwiększył się prawie pięciokrotnie. Od 1999 r. wartość napływu BIZ obejmuje ponadto kwotę konwersji dywidend oraz kredytów i pożyczek na udział, poza tym w 2002 r. wprowadzono dodatkowo kolejny element, tj. konwersje innych zobowiązań na udział[48].

Konwersje stały się więc dodatkowym składnikiem podwyższającym kapitał własny przedsiębiorstw. Zatem w ujęciu całościowym są one uwzględniane w strukturze napływu inwestycji zagranicznych do Polski od 1999 r., a największą wartość konwersji zanotowano w 2004 r. – ponad 3,3 mld USD, co stanowiło blisko 29% łącznej wartości BIZ.

W sprawozdawczości NBP zakupy udziałów i akcji, konwersje oraz zakupy nieruchomości (od 2004 roku), kształtują pozycję – wartość kapitałów własnych. Wartość tę stanowią: efektywnie wniesiony kapitał podstawowy (akcyjny lub udziałowy), kapitał zapasowy, rezerwowy, a także niepodzielone zyski pomniejszone o straty[49]. Największą wartość, blisko 9,5 mld USD napływu kapitału zagranicznego do Polski, jako wartość kapitału własnego, odnotowano w 2008 rok. W okresie 1990–2003 to kapitały własne stanowiły dominujący element w strukturze napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W kolejnych latach udział tej pozycji w omawianej strukturze malał, stanowiąc na koniec 2009 r. jedynie 38,5% ogółu napływu kapitału zagranicznego.

Kolejna omawiana pozycja w strukturze napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych to reinwestowane zyski. W początkowych latach badanego okresu znaczenie tego składnika było niewielkie, ale wartość reinwestowanych zysków, systematycznie rosła. W latach 1998–2003 i 2008 reinwestowane zyski występowały ze znakiem ujemnym, co oznacza, iż straty bilansowe przypadające na udziałowców zagranicznych przewyższały reinwestycje zysków, pomniejszając skalę napływu BIZ do Polski. W ostatnich kilku latach wyraźnie wzrosło znaczenie tej pozycji w strukturze napływu BIZ, poza rokiem 2008. Od 2004 r. reinwestowane zyski stały się podstawowym źródłem przyrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a ich udział w strukturze napływu BIZ wyniósł odpowiednio: 50% – w 2004 r. i ok. 30% w latach 2005–2006. Podstawowym czynnikiem zachęcającym do inwestowania zysków było

---

[48] *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2004 roku*, NBP, Warszawa 2005, s. 31.

[49] *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007* r., NBP, Warszawa 2009, s. 32.

skokowe obniżenie podatku dochodowego od osób prawnych oraz przystąpienie Polski do Unii Europejskiej[50], a także związane z tym zniesienie granic celnych. W 2007 roku odnotowano rekordową wartość reinwestowanych zysków, tj. ponad 9 mld USD. Na uwagę zasługuje rok 2008, w którym to odnotowano ujemną wartość reinwestowanych zysków, co spowodowane było odpływem zysków wypracowanych w roku poprzednim do krajów macierzystych inwestorów zagranicznych.

Ostatnim ze składników napływu kapitału zagranicznego są kredyty zagranicznych inwestorów bezpośrednich, obejmujące zarówno kredyty krótko- i długoterminowe (finansowe i transakcyjne), jak i leasing finansowy, a od 2004 dodatkowo także kredyty handlowe. Jest to saldo obrotów kredytowych otrzymanych od udziałowców zagranicznych przedsiębiorstwom bezpośredniego inwestowania, pomniejszone o wartość należności z tytułu kredytów udzielonych podmiotom zagranicznym[51]. Znaczenie kredytów w całości BIZ napływających do Polski zmieniało się, wpływając w największym stopniu na wartość strumienia w latach 1996–1998, kiedy to ich przeciętny roczny udział wyniósł 31%. W kolejnych latach odsetek ten uległ zmniejszeniu, np. w 2000 r. – 9,9%, w 2003 – zaledwie 3%, a w 2004 zanotowano nawet ujemne saldo obrotów kredytowych[52] (por. tab. 3.5). Jednak w latach 2005–2009 udział tego elementu w strukturze napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyraźnie rośnie, osiągając 24% w 2005 r. oraz blisko 20% w 2009 r.

Ponadto warto zwrócić uwagę na zjawisko zaobserwowane od 2005 r. i określane jako „kapitał w tranzycie"[53]. W praktyce polega ono na tym, że w roku sprawozdawczym odnotowuje się napływ zagranicznych środków powiększających kapitały własne krajowych przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania. Następnie są one inwestowane przez firmy krajowe w tworzonych oddziałach lub spółkach mających siedzibę poza granicami Polski[54]. W roku 2006 kapitał w tranzycie stanowił 20,7% napływu z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich i wyniósł 3114 mln EUR (w 2005 r. 1218 mln EUR, czyli 14,7%). Zatem wpływ tej części kapitału na gospodarkę jest neutralny, a w efekcie tzw. „pracujący BIZ" był w 2006 r. tylko o 16,8% wyższy w stosunku do roku 2004[55]. W roku 2007 „kapitał w tranzycie" stanowił około 8% ogółu napływu z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski.

---

[50] J. C h o j n a (red.), *Inwestycje zagraniczne*…, s. 66.

[51] *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2006 roku*, NBP, Warszawa 2008, s. 17–18.

[52] Przyczyną tego było to, że wykorzystanie kredytów udzielonych przewyższyło ich spłaty, a spłaty kredytów otrzymanych przewyższyły ich wykorzystanie.

[53] Omówienie zjawiska kapitału w tranzycie zamieszczono w opracowaniu pt. *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2006 roku*, NBP, Warszawa 2007, s. 9–10.

[54] *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2006 roku*, NBP, Warszawa 2008, s. 15.

[55] J. C h o j n a (red.), *Inwestycje zagraniczne*..., s. 63.

Kolejnym krokiem w ocenie skali i dynamiki napływu BIZ do Polski jest prezentacja zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce. W literaturze przedmiotu część autorów posługuje się pojęciem zasobów lub skumulowanym napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych[56]. Dla potrzeb niniejszej pracy pojęcie zobowiązań z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych będzie równoznaczne z zasobami.

Tabela 3.6. Zobowiązania z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w latach 1996–2009 (mln USD)

Rok	Kapitał własny i reinwestowane zyski	Pozostałe inwestycje	Ogółem zobowiązania	
			mln USD	rok poprzedni =100
1996	8 697	2 766	11 463	–
1997	10 125	4 462	14 587	127,3
1998	16 063	6 416	22 479	154,1
1999	18 986	7 089	26 075	116,0
2000	25 353	8 874	34 227	131,3
2001	30 970	10 061	41 031	119,9
2002	35 989	11 911	47 900	116,7
2003	41 902	15 949	57 851	120,8
2004	69 284	16 474	85 509	147,8
2005	73 116	17 529	90 163	105,4
2006	97 773	26 585	124 359	137,9
2007	138 745	37 105	175 850	141,4
2008	123 390	39 619	163 008	92,7
2009	141 036	44 653	185 689	113,9

Uwaga: Pozostałe inwestycje obejmują zobowiązania z tytułu kredytów otrzymanych od udziałowców zagranicznych, pomniejszone o wartość należności spółek z tytułu kredytów udzielonych wspólnikom zagranicznym.

Ź r ó d ł o: jak do tab. 3.4.

Zobowiązania obejmują dwa składniki. Pierwszy to – przypadająca na inwestorów zagranicznych – bilansowa wartość netto przedsiębiorstw bezpo-

[56] Np. A. M. W e r e s a, *Atrakcyjność Polski dla bezpośrednich…*

średniego inwestowania, tj. wartość kapitału własnego[57]. Drugim składnikiem zobowiązań wobec zagranicy z tytułu inwestycji bezpośrednich są kredyty i pożyczki zaciągnięte przez przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania od ich wspólników zagranicznych pomniejszone o stan należności z tytułu kredytów i pożyczek udzielonych zagranicznym inwestorom bezpośrednim przez polskie spółki[58]. Szczegółowe dane przedstawiające stan zobowiązań z tego tytułu w latach 1996–2009 zaprezentowane są w tab. 3.6.

W latach 1996–2009 zobowiązania z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych systematycznie wzrastały, osiągając na koniec 2009 r. wartość bliską 185,7 mld USD. Była ona o 13,9% wyższa niż w 2008 r. i ponad dwa razy większa niż w 2005 r. Wartość kapitału własnego przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania przypadająca na zagranicznych inwestorów bezpośrednich wraz z reinwestowanymi zyskami wyniosła 141,0 mld USD, co stanowiło blisko 76% całości zobowiązań, natomiast kwota zobowiązań z tytułu kredytów to ponad 44,6 mld USD (24% całości zobowiązań). W pięciu ostatnich analizowanych latach, tj. 2005–2009, zobowiązania z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych średniorocznie wzrastały o 19,8%, a największą dynamikę wzrostu zaobserwowano w 2007 r. – ponad 41% w porównaniu z rokiem poprzednim. Wyjątkiem w analizowanym okresie był rok 2008, w którym to wartość zobowiązań zmniejszyła się o 7,3% w porównaniu do roku 2007. Na spadek ten miały wpływ zawirowania na międzynarodowym rynku finansowym, a w szczególności walutowym. Główną przyczyną spadku omawianych zobowiązań była deprecjacja złotego w stosunku do dolara.

Z punktu widzenia rozwoju gospodarki kraju goszczącego to właśnie zobowiązania ogółem, a w szczególności kapitał własny i reinwestowane zyski stają się głównym punktem odniesienia w analizie efektów obecności kapitału zagranicznego.

3.2.4. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w świetle danych GUS

Z omówioną w poprzednim punkcie skalą i dynamiką napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do polskiej gospodarki ściśle związana jest liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego prezentowana w publikacjach tematycznych i rocznikach statystycznych GUS. W tabeli 3.7 przedstawiono liczbę

---

[57] Kapitał własny – stanowi on efektywnie wniesiony kapitał podstawowy (akcyjny lub udziałowy) oraz kapitał zapasowy, rezerwowy, a także niepodzielne zyski pomniejszone o straty, por. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2004*, NBP, Warszawa 2005, s. 32.

[58] Zobowiązania te obejmują tzw. *intercompany loans* oraz kredyty handlowe od 2004 r.; por. tamże, s. 32.

podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na tle innych podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1990–2010.

Tabela 3.7. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego wpisane do rejestru REGON na tle innych podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1990–2010

Lata	Podmioty gospodarcze				
	Ogółem	Przedsiębiorstwa:		Spółki prawa handlowego	
		państwowe	komunalne	razem	w tym z udziałem kapitału zagranicznego
1990	brak danych	8 453	32	36 267	1 645
1991	135 510	8 228	741	53 771	4 796
1992	155 881	7 245	542	69 907	10 131
1993	183 256	5 924	647	83 283	15 167
1994	196 152	4 955	564	95 017	19 737
1995	210 262	4 357	481	104 922	24 086
1996	238 923	3 847	444	115 739	28 622
1997	261 503	3 369	265	126 465	32 942
1998	295 777	2 906	–	136 497	36 850
1999	332 758	2 599	–	146 859	40 412
2000	3 185 040	2 268	–	159 660	43 737
2001	3 325 540	2 054	–	177 085	45 765
2002	3 468 218	1 951	–	196 681	47 352
2003	3 581 593	1 736	–	208 753	48 973
2004	3 576 830	1 306	–	220 162	51 503
2005	3 615 621	1 029	–	230 588	54 336
2006	3 636 039	913	–	243 338	57 782
2007	3 685 608	572	–	258 299	61 546
2008	3 757 093	363	–	268 942	63 871
2009	3 742 673	289	–	283 712	65 831
2010	3 909 802	246	–	303 040	68 325

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*…, s. 252 oraz: *Mały rocznik statystyczny* 2003, GUS Warszawa 2003, s. 477; *Mały rocznik statystyczny 2004*, GUS Warszawa 2004, s. 457; *Mały rocznik statystyczny 2005*, GUS, Warszawa 2005, s. 465; *Mały rocznik statystyczny 2006*, GUS Warszawa 2006, s. 474; *Mały rocznik statystyczny 2007*, GUS, Warszawa 2007, s. 483; *Mały rocznik statystyczny 2009*, GUS, Warszawa 2009, s. 484; *Mały rocznik statystyczny 2010*, GUS, Warszawa 2010, s. 494; *Mały rocznik statystyczny 2011*, GUS, Warszawa 2011, s. 496.

Rosnącemu napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski towarzyszy wzrost liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego wpisanych do rejestru REGON. W roku 1990 zarejestrowanych spółek z udziałem kapitału zagranicznego było zaledwie 1645, w ostatnim z prezentowanych okresów – czyli w roku 2009 ponad 68 tys. podmiotów (por. tab. 3.6). Rośnie również odsetek przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, np. w relacji do ogółu spółek prawa handlowego. W 1990 r. wskaźnik ten wyniósł blisko 5%, natomiast w roku 2010 spółki z udziałem kapitału zagranicznego stanowiły już ponad 22% ogólnej liczby spółek prawa handlowego.

Należy zwrócić uwagę, że nie wszystkie spółki z udziałem kapitału zagranicznego, które zostały wpisane do rejestru REGON, prowadzą działalność gospodarczą. Znaczna ich część zaniechała lub działalności nie podjęła, a także zmieniła strukturę własnościową w wyniku wycofania się udziałowców zagranicznych bądź odkupienia od nich akcji/udziałów, rozpoczęła proces likwidacji przedsiębiorstwa lub była w stanie upadłości. Z tego powodu w przeprowadzanych corocznie przez GUS badaniach spółek z udziałem kapitału zagranicznego uczestniczy o wiele mniejsza liczba przedsiębiorstw niż wynikałoby to z ewidencji przedsiębiorstw w krajowym rejestrze urzędowym gospodarki narodowej REGON[59]. Najważniejszą pozycją opisującą problematykę funkcjonowania przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego są corocznie wydawane opracowania pt. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*[60]. Należy podkreślić, iż dane prezentowane w omawianej publikacji nie obejmują banków i instytucji ubezpieczeniowych, którym poświęcone są oddzielne opracowania.

W tabeli 3.8 zaprezentowano najważniejsze zmienne dotyczące funkcjonowania podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego uczestniczących w badaniach GUS w Polsce w latach 1994–2009. Na przestrzeni omawianego okresu widoczny jest ponad dwukrotny wzrost liczby badanych podmiotów, tj. z poziomu 8775 w 1994 r. do 22 176 spółek w roku 2009.

Wraz ze wzrostem liczby spółek rosną również pozostałe zmienne, takie jak: wartość kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym badanych spółek – osiągając na koniec roku 2009 wartość ponad 153 mld PLN; udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym wzrósł z poziomu 75,3% w roku 1994 do ponad 85% w roku 2009. Szczególnie interesujące są dane z lat 2008–2009, które pomimo światowego kryzysu finansowego i gospodarczego utrzymują tendencję rosnącą. Jedyną zmienną, która odnotowała spadek w 2009 r., jest liczba pracujących. Spadek wartości tej zmiennej w podmiotach z udziałem kapitału zagranicznego związany był z ograniczeniem produkcji i zmniejszeniem się popytu na rynku europejskim.

---

[59] M. K u z e l, *Rola bezpośrednich inwestycji*...., s. 229.

[60] Por. np. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2006 roku*, GUS, Warszawa 2007.

Tabela 3.8. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego biorące udział w badaniach GUS w latach 1994–2009 – wybrane zmienne charakteryzujące ich funkcjonowanie

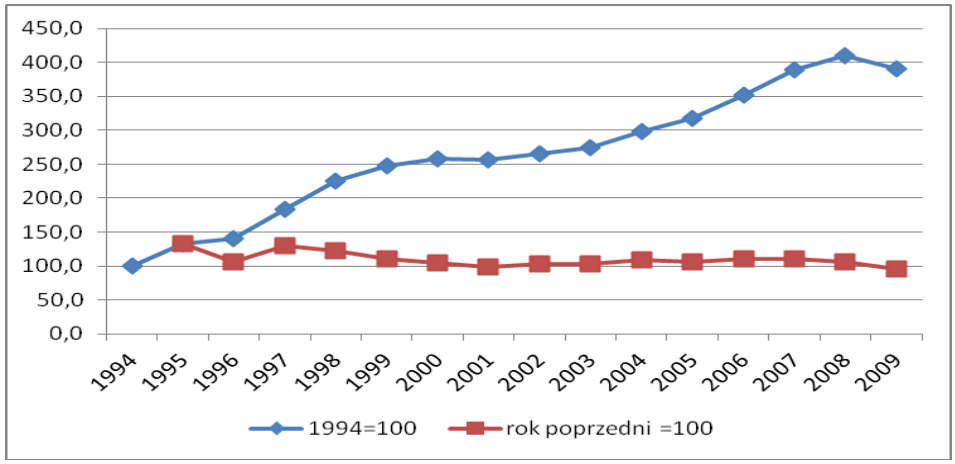
Lata	Liczba spółek	Wartość kapitału podstawowego (mln PLN)	Wartość kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym (mln PLN)	Udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym (%)	Liczba pracujących
1994	8 775	7 825	5 892	75,3	373 852
1995	10 235	12 934	9 837	76,1	495 322
1996	11 307	18 712	14 385	76,9	525 900
1997	12 377	27 439	21 553	78,5	684 564
1998	12 649	43 545	31 692	72,8	840 948
1999	13 400	62 895	49 565	78,8	923 493
2000	14 244	85 266	65 212	76,5	966 506
2001	14 469	95 722	73 959	77,3	957 888
2002	14 488	113 610	90 885	80,0	993 637
2003	15 371	120 926	97 021	80,2	1 023 427
2004	15 816	128 226	104 002	81,1	1 112 341
2005	16 837	132 398	111 028	83,9	1 186 148
2006	18 015	145 852	123 197	84,5	1 313 359
2007	18 515	153 243,8	131 856,9	86,0	1 453 733
2008	21 092	170 997,1	145 996,9	85,4	1 531 668
2009	22 176	179 877,8	153 577,8	85,4	1 460 650

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993–2002*, GUS, Warszawa 2004, s. 114–115; *Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku*, GUS, Warszawa 2004, s. 22; *Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku*, GUS, Warszawa 2005, s. 22; *Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2005 roku*, GUS, Warszawa 2006, s 24; *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2006 roku*, GUS, Warszawa 2007, s. 28; *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2009 roku*, GUS, Warszawa 2010, s. 28.

Ostatnią prezentowaną wielkością ekonomiczną w tab. 3.8 jest liczba pracowników zatrudnionych w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego. Dynamikę badanej zmiennej prezentuje wykres 3.3. W roku 1994 przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego zatrudniały 373,9 tys. osób. Liczba ta systematycznie w badanym okresie wzrastała, osiągając w 2008 r. poziom 1,53 mln pracowników.

Jedynie w roku 2001 i 2009 odnotowano spadek liczby zatrudnionych – odpowiednio o 1% i 4,5% w porównaniu z rokiem poprzednim. W roku 2001 prawdopodobnie była to reakcja na coraz gorszy stan polskiej gospodarki i konieczną restrukturyzację nowo przejętych przedsiębiorstw przez inwestorów zagranicznych – najczęściej w procesie prywatyzacji[61].

Wykres 3.3. Dynamika zatrudnienia w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1994–2009



Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie danych z tab. 3.8.

W 2006 roku liczba pracowników zwiększyła się o ponad 3,5 raza w porównaniu z 1994 r. W grupie badanych przedsiębiorstw największymi pracodawcami okazały się spółki z udziałem kapitału zagranicznego prowadzące działalność w przemyśle przetwórczym. Liczba zatrudnionych w nich pracowników systematycznie wzrastała, osiągając w 1999 r. poziom dwukrotnie wyższy aniżeli w 1994 r. W roku 2006 wielkość ta wyniosła 718,6 tys. osób[62]. Jednak udział pracowników w sekcji przetwórstwo przemysłowe w ogólnej liczbie zatrudnionych w spółkach z kapitałem zagranicznym obniżył się z 72% w 1994 r. do 55% w roku 2006. Dynamika wzrostu zatrudnienia w przemyśle przetwórczym była zatem niższa aniżeli w całej grupie spółek z kapitałem zagranicznym.

Powyższa krótka charakterystyka przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym biorących udział w badaniach prowadzonych przez GUS stanowić może podstawę do oceny roli, jaką pełnią te podmioty w gospodarce polskiej.

---

[61] Por. W. K a r a s z e w s k i, *Bezpośrednie inwestycje*…, s. 263.

[62] Por. *Działalność podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2006 roku*, GUS, Warszawa 2007, s. 31.

3.3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskim przetwórstwie przemysłowym

3.3.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne według sekcji i działów PKD

Kluczowym kryterium podziału bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do gospodarki kraju goszczącego jest rodzaj prowadzonej działalności przez przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania. To od niej zależne jest rzeczywiste oddziaływanie omawianych inwestycji na rozwój, a zarazem konkurencyjność wybranych sekcji i przemysłów oraz całej gospodarki kraju goszczącego.

Poziom i strukturę napływu BIZ do Polski w wybranych latach okresu 1996–2006 w podziale na sekcje gospodarki narodowej prezentuje tab. 3.9.

Tabela 3.9. Poziom i struktura napływu BIZ do Polski według sektorów gospodarki narodowej w wybranych latach (w mln USD) w świetle danych NBP

Lp.	Wyszczególnienie	1996		2000		2004		2007		2008		2009	
		mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Rolnictwo i rybołówstwo	4,4	0,1	10,9	0,1	82,3	0,7	117,0	0,5	137,4	0,9	35,7	0,3
2	Górnictwo i kopalnictwo	7,9	0,2	25,6	0,3	19,0	0,2	70,0	0,3	22,5	0,2	-19,9	-0,2
3	Przetwórstwo przemysłowe	1 815,4	40,4	2 085,4	22,3	4 557,3	36,9	6 773,7	30,0	2 282,1	15,3	4 749,6	35,9
4	Wytwarzanie i zaopatrzenie w energie elektryczną, gaz, wodę	4,8	0,1	349,9	3,7	778,5	6,3	617,2	2,7	1 523,5	10,2	1197,8	9,0
5	Budownictwo	48,2	1,1	156,5	1,7	167,6	1,4	513,1	2,3	420,5	2,8	590,4	4,5
6	Handel i naprawy	611,7	13,6	748,6	8,0	1 482,1	12,0	2 895,3	12,8	2 196,3	14,8	1 232,9	9,3
7	Hotele i restauracje	2,6	0,1	83,8	0,9	-14,5	-0,1	147,8	0,7	-27,7	-0,2	34,6	0,3
8	Transport, gospodarka magazynowa i łączność	150,2	3,3	3 421,2	36,6	2 179,0	17,6	822,0	3,6	-769,7	-5,2	226,8	1,7

Tabela 3.9 (cd.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
9	Pośrednictwo finansowe	608,2	13,5	1 972,0	21,1	2 294,4	18,6	3 435,0	15,2	4431	29,8	1 783,3	13,5
10	Obsługa nieruchomości i informatyka; nauka itd.	157,3	3,5	444,2	4,8	954,4	7,7	5 582,4	24,7	3 915,4	26,3	2 799,8	21,2
11	Inne usługi	–10,5	–0,2	43,2	0,5	–145,5	–1,2	186,3	0,8	67,6	0,5	–99,1	–0,7
12	Pozostałe nigdzie niesklasyfikowane	1 097,8	24,4	0,0	0,0	0,4	0,0	220,7	1,0	14,3	0,1	534,2	4,0
13	Prywatne zakupy nieruchomości							1 231,5	5,4	670,7	4,5	171,5	1,3
14	Razem	4 498,0	100,0	9 341,3	100,0	12 355,0	100,0	22 612,0	100,0	14 883,9	100,0	13 237,6	100,0

Ź r ó d ł o**:** opracowanie własne na podstawie, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2003 roku*, NBP, Warszawa 2004, s. 127–130; *Zagraniczne inwestycje* […] *w 2005 roku*, s. 102–104; *Zagraniczne inwestycje* […] *w 2006 roku*, s. 117–118; *Zagraniczne inwestycje*[…] *w 2008 roku*, s. 117–118, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008* r., Warszawa 2010, s. 95, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2009* r., Warszawa 2011, s. 98.

Kapitał zagraniczny napływający do Polski w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych był na ogół lokowany przez inwestorów w działalność produkcyjną, w tym w sekcję przetwórstwo przemysłowe. W 1996 r. udział kapitału zainwestowanego w przedsiębiorstwach reprezentujących tę sekcję wyniósł ponad 40%, w kolejnych dwóch latach również utrzymywał się na dość wysokim poziomie – w 1997 r. ponad 30%, a w 1998 roku przekroczył 34%. W latach 1999–2001 udział przetwórstwa przemysłowego w strukturze napływu BIZ uległ zmniejszeniu, osiągając dla tych trzech okresów średni odsetek wynoszący 22,5%. W kolejnych okresach odnotowano zwiększenie zainteresowania inwestorów zagranicznych tym sektorem gospodarki narodowej, zwłaszcza na uwagę zasługuje 2004 r., kiedy omawiany udział wyniósł ok. 37%. Mimo coraz mniejszego zainteresowania inwestorów zagranicznych przetwórstwem przemysłowym, na koniec 2009 r. w tej sekcji odnotowano napływ kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych ponad 4,7 mld USD, co stanowiło blisko 36% ogółu zainwestowanego kapitału.

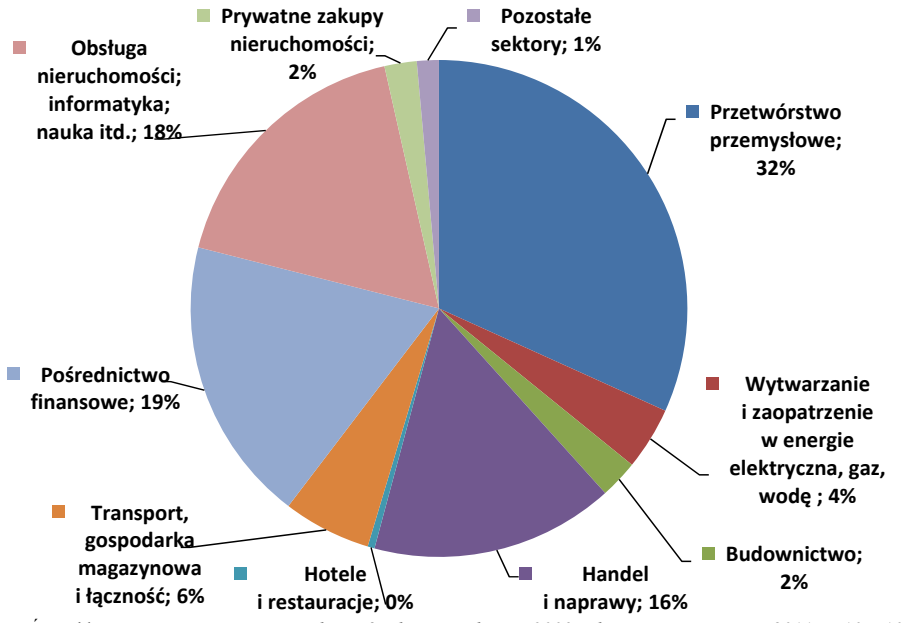
Poza działalnością produkcyjną, najwięcej kapitału zagranicznego napłynęło do przedsiębiorstw sklasyfikowanych w sekcji pośrednictwo finansowe. Na uwagę zasługują tutaj: lata 2001–2002 oraz 2005 i 2008. Udział pośrednictwa finansowego w strukturze napływu BIZ wyniósł najwięcej, bo

ponad 36% w latach 2001–2002, w 2005 r. – blisko 31%, podobnie w 2008 r. – około 30%.

Od końca XX w. i od początku XXI w. można zaobserwować zmianę w strukturze napływu BIZ do polskiej gospodarki. Coraz więcej inwestycji lokowanych jest w usługach, a zmniejsza się odsetek BIZ angażowanego w sektorach produkcyjnych. Ciekawych wniosków dostarcza rok 2006, w którym po raz pierwszy dominującym sektorem przyciągającym inwestorów zagranicznych okazały się usługi w obszarze: obsługi nieruchomości, informatyka, nauka oraz usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej – osiągając udział wynoszący 32,5% ogółu BIZ kierowanych do polskiej gospodarki.

Obserwowana tendencja w polskiej strukturze napływu BIZ dotycząca wzrostu zainteresowania inwestorów zagranicznych w kierunku szeroko pojmowanych usług jest zgodna z obserwowaną w świecie, ale nie umniejsza znaczenia sektora produkcyjnego naszej gospodarki. Polski przemysł przetwórczy nadal wymaga dużych nakładów inwestycyjnych niezbędnych dla potrzeb modernizacji technologicznej produkcji, a bezpośrednie inwestycje zagraniczne są głównym źródłem finansowania rozwoju tego sektora.

Wykres 3.4. Struktura zobowiązań Polski z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na dzień 31.12.2009 rok w podziale na wybrane sektory gospodarki (w %)



Ź r ó d ł o: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2009 roku*, NBP, Warszawa 2011, s. 105–109.

Poza strukturą napływu BIZ do Polski, z punktu widzenia charakteru zasobowego poszczególnych sektorów gospodarki narodowej, na uwagę zasługuje stan i struktura zobowiązań Polski z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na koniec 2009 r. Łączna wartość tych zobowiązań wynosi blisko 185,7 mld USD[63], z czego wartość kapitałów własnych przypadających na przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania była równa 141,0 mld USD, a kwota pozostałych inwestycji (kredytów udzielonych udziałowcom zagranicznym) wyniosła blisko 44,7 mld USD.

Na wykresie 3.4 przedstawiono strukturę zobowiązań Polski z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w podziale na rodzaj prowadzonej działalności według wybranych sekcji gospodarki narodowej. Okazuje się, że najwięcej, bo blisko 32% ogółu zobowiązań z tytułu BIZ, stanowi kapitał zagraniczny w sekcji przetwórstwo przemysłowe, a jego wartość wynosi 58,9 mld USD[64]. Odsetek ten może świadczyć o nadal dość dużym zainteresowaniu inwestorów zagranicznych produkcyjnymi obszarami działalności, w których inwestycje te są ciągle opłacalne.

W sektorze usług najwyższą wartość kapitału zagranicznego w postaci BIZ odnotowano w sekcjach: pośrednictwo finansowe (34,5 mld USD, czyli 19% ogółu BIZ) grupa: obsługa nieruchomości, informatyka, nauka z 18% udziałem w strukturze zobowiązań BIZ oraz handel i naprawy – ze wskaźnikiem równym 14%.

Potwierdzeniem zaobserwowanych tendencji w zasobach kapitału zagranicznego ulokowanego w polskiej gospodarce może być prezentacja rankingu inwestorów zagranicznych, na podstawie danych pochodzących z list największych inwestorów zagranicznych w Polsce, sporządzanych przez PAIiIZ. Ze względu na rezygnację tej instytucji w 2006 roku z publikowania danych dotyczących wartości napływu BIZ informacje dotyczące tylko okresu 1998–2005 zgromadzono i pogrupowano na podstawie indywidualnych inwestycji pochodzących z *Listy inwestorów indywidualnych* (inwestycje powyżej 1 mln USD). Dane zostały poklasyfikowane według sekcji i podsekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), w której wyróżniono 12 sekcji oraz 14 podsekcji w działalności przemysłowej.

Tabela 3.10 prezentuje skumulowane wartości napływu BIZ do Polski w podziale na sekcje gospodarki (inwestycje powyżej 1 mln USD) w latach 1998–2005. Na przestrzeni ostatnich badanych lat największym zainteresowaniem inwestorów cieszyły się dwie sekcje – działalność produkcyjna (D) oraz pośrednictwo finansowe (J). Największą łączną wartością zainwestowanego kapitału na koniec 2005 charakteryzowała się działalność produkcyjna, ok. 32 miliardów USD, co stanowiło 36,4% ogółu zainwestowanego kapitału w Polsce. Rozwój branży produkcyjnej był równomierny, następowało jednak stopniowe zmniejszanie się udziału tego sektora gospodarki w skumulowanej wartości inwestycji. W roku 1998 odsetek ten stanowił 52%, zaś w końcu 2005 wyniósł już tylko 36,4%. Zwiększył się natomiast udział inwestycji realizowanych przez firmy zagraniczne w sektorze usług, gdzie największe

---

[63] Por. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2009 roku*, NBP, Warszawa 2011, s. 105–109.

[64] Tamże, s. 105–109.

Tabela 3.10. Kapitał zagraniczny w formie BIZ zaangażowany w Polsce w latach 1998–2005 według sekcji PKD (w mln USD)

Sekcje PKD	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
A – rolnictwo	44,3	41	55,7	63,9	68,3	73,10	123,30	46,10
C – górnictwo i kopalnictwo	33,8	69,75	29,75	88,45	219,95	224,50	228,60	144,60
D – przetwórstwo przemysłowe	14 181,38	15 876,47	18 647,72	20 906,63	23 354,23	256 61,26	294 01,33	31 825,14
E – wytwarzanie i zaopatrzenie w energię elektryczna, gaz, wodę	1040	720,8	1477,35	1 830,65	2 598,1	3 561,80	3 305,80	3 213,79
F – budownictwo	1 928,85	2 227,78	2 842,6	2 744,65	3 243,35	2170,95	3 022,55	3 832,84
G – handel i naprawy	2 521,65	3 139,65	3 643,1	5 888,8	7 253,8	7 706,22	10 835,17	10 850,18
H – hotele i restauracje	468,23	474,53	755,9	676,9	711,7	847,20	944,41	946,65
I – transport, gospodarka magazynowa i łączność	684,95	1 877,7	5 378,9	5 568,95	6 304,35	7 735,32	6 640,77	8 122,34
J – pośrednictwo finansowe	5 962,87	8 786,18	10 829,2	13 110,63	14 502,03	17 282,13	20 510,79	22 951,27
K – obsługa nieruchomości, informatyka, nauka itd.	93,06	247,65	533,17	703,07	1 361,02	2 140,92	2 932,92	2 731,18
N – ochrona zdrowia i pomoc społeczna								12,90
O – działalność usługowa, komunalna, społeczna, pozostała	319,5	1 547,6	1 574,2	1 569,6	1824,6	2 036,50	2 704,90	2 800,15
Ogółem	27 278,59	35 009,11	45 767,59	53 152,23	61 441,43	69 439,9	80 650,54	87 477,14

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie *Listy największych inwestorów z lat 1998–2005*, PAIiIZ.

znaczenie odgrywały inwestycje związane z działalnością instytucji pośrednictwa finansowego – 26,2% ogółu kapitału. Taka struktura inwestycji bezpośrednich zbliżyła naszą gospodarkę do struktury charakteryzującej kraje wysoko rozwinięte. Najmniejsze zainteresowanie inwestorów związane było z działalnością rolniczą oraz z górnictwem i kopalnictwem. Udział inwestycji w tych sektorach gospodarki w całym okresie analizy utrzymywał się na bardzo niskim poziomie i stanowił około 0,2% ogółu kapitału zainwestowanego.

Tabela 3.11. Kapitał zaangażowany w Polsce w działalność produkcyjną według podsekcji PKD w latach 1998–2005 (w mln USD)

Podsekcje w sekcji D	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	2	3	4	5	6	7	8	9
DA – Produkcja art. spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych	4 475,45	4 635,35	4 951,25	5 430,32	5 975,92	6 455,15	6 802,65	7 997,71
DB – Produkcja wyrobów włókienniczych i odzieży	409,6	424,3	442,7	438,3	498,8	247,30	290,50	288,75
DC – Produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór	13,8	16,2	18,9	16,3	14,6	31,40	31,40	31,40
DD – Produkcja drewna i wyrobów z drewna oraz z korka	13	269,2	269,2	1 394,9	1 451,3	1 499,00	1 696,30	1 570,10
DE – Produkcja masy włóknistej, papieru, wyrobów z papieru; działalność publikacyjna i poligraficzna	1 383,2	1 447,43	1 663,23	1 772,6	1 881,85	2 193,30	2 356,95	2 341,28
DG – produkcja wyrobów chemicznych	1 104,25	1 364,3	1 358,55	1 431,1	2 007,25	2 230,60	2 759,00	2 729,57
DH – produkcja wyrobów gumowych i tworzyw sztucznych	412,75	464,03	607,13	612,2	667,6	960,50	1 453,10	1 559,54

Tabela 3.11. (cd)

1	2	3	4	5	6	7	8	9
DI – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	1 645	1 925,45	2 654,55	3 042,3	3 374,45	3 973,70	4 194,60	4 429,56
DJ – produkcja metali i wyrobów z metali	418,9	337,9	408,5	457,9	549,1	6 96,50	1 221,40	1 763,89
DK – produkcja maszyn i urządzeń g.i. niesklasyfikowanych	431,75	612,1	590,05	564,35	800	877,00	1 074,80	991,27
DL – produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych	1 209,78	1 536,73	2 069,83	2 023,98	2 096,93	2 310,73	2 705,10	2 663,55
DM – produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	2 246,97	2 717,68	3 478,28	3 507,63	3 850,38	3 988,08	4 480,58	5 101,19
DN – produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana	416,93	125,8	135,55	214,75	186,05	198,00	334,95	357,33
Ogółem	**14 181,38**	**15 876,47**	**18 647,72**	**20 906,63**	**23 354,23**	**25 661,26**	**29 401,33**	**31 825,14**

Ź r ó d ł o: jak do tab. 3.10.

Analiza struktury bezpośrednich inwestycji zagranicznych w okresie 1998–2005 wskazuje na utrzymującą się tendencję do lokowania inwestycji głównie w tradycyjnych działach gospodarki. Przemysł jest niewątpliwie sektorem dominującym, cieszącym się nadal dużym zainteresowaniem inwestorów i pochłaniającym największe nakłady inwestycyjne.

W przemyśle polskim inwestorzy zagraniczni poszukują tych gałęzi, które charakteryzują się relatywnie tanimi surowcami oraz tanią siłą roboczą – jest to, poza przemysłem samochodowym, przemysł spożywczy, chemikaliów, drewna, wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych i wyrobów z gumy. Łącznie inwestycje w wymienione przemysły przekraczały 75% ogółu inwestycji dokonanych w polskim przemyśle przetwórczym. Najwięcej kapitału zagranicznego przyciągnęła produkcja artykułów spożywczych, gdzie wartość zainwestowanego kapitału ogółem na koniec 2005 wyniosła ok. 8 mld USD i była prawie dwukrotnie wyższa w porównaniu z rokiem 1998. Na drugim miejscu uplasował się przemysł

samochodowy, w który łącznie zainwestowano ponad 5 mld USD. Interesujące jest to, iż napływ BIZ do polskiego przemysłu motoryzacyjnego spowodował właściwie całkowite przejęcie go przez obcy kapitał. Duże zainteresowanie kapitału obcego produkcją wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych jest zjawiskiem typowym dla większości krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

3.3.2. BIZ w przetwórstwie przemysłowym według stopnia zaawansowania technologicznego produkcji w latach 1997–2009

Od wielu lat silnie akcentowana jest obecność inwestorów zagranicznych w polskim przemyśle przetwórczym. W latach 1996–2009 średni udział inwestycji zagranicznych w tym sektorze gospodarki wyniósł ponad 30%, a relatywnie największym udziałem inwestycji w tym obszarze charakteryzowały się lata 2004 i 2009.

Analizując tendencje obserwowane na świecie, polegające na dominacji inwestycji zagranicznych realizowanych w działalności usługowej, można się spodziewać w dłuższej perspektywie zmian w strukturze napływu BIZ do Polski na korzyść usług. Jednak mimo to przetwórstwo przemysłowe nadal jest wiodącą dziedziną działalności, w której na koniec 2009 zainwestowano ponad 58,9 mld USD, co stanowiło 32% ogółu zobowiązań Polski z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich[65].

Niezwykle istotne z punktu widzenia wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski, w tym także na sferę transferu wiedzy i umiejętności, jest lokowanie kapitału w działach dynamizujących jej rozwój, czyli w sektorach kapitałochłonnych i zaawansowanych technologicznie. Aby dokonać analizy zmian jakie zachodzą w alokacji kapitału napływającego do Polski w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do działów przemysłu charakteryzujących się różnym stopniem zaawansowania technologicznego, dokonano ich grupowania według klasyfikacji działalności przemysłowej zastosowanej pierwotnie przez Z. Wysokińską[66].

Klasyfikacja ta porządkuje działy według kryterium głównego czynnika wytwórczego, wyróżniając pięć grup[67]:

- działy pracochłonne,
- działy surowcochłonne,

---

[65] Por. *Zagraniczne inwestycje* […] *w 2009 roku*, s. 105–109.

[66] Z. W y s o k i ń s k a, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dostosowania strukturalne w gospodarce*, [w:] Z. O l e s i ń s k i (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, PWE, Warszawa 1998, s. 130–131.

[67] Grupowanie wg omawianej klasyfikacji możliwe jest tylko w sytuacji, gdy dysponujemy danymi na poziomie dwucyfrowym wg PKD, na zastosowanie tej klasyfikacji pozwalają dane GUS, natomiast NBP nie publikuje informacji o BIZ obejmujących wszystkie sekcje i działy PKD.

- działy standardowej produkcji o bazowej technologii,
- działy technologicznie intensywne, oparte na dostawach komponentów,
- działy technologiczne intensywne, oparte na technologii innowacyjnej.

Dla potrzeb przeprowadzenia tej klasyfikacji zastosowano własną propozycję agregacji danych udostępnionych przez Narodowy Bank Polski, a dotyczących zasobów BIZ w Polsce, z poziomu czterocyfrowego (według klas PKD) do poziomu dwucyfrowego (według działów PKD).

Grupowanie danych dotyczących wartości i struktury kapitału zagranicznego napływającego do Polski, według powyższej klasyfikacji, przeprowadzono jednocześnie na podstawie dwóch źródeł informacji. Po pierwsze, wykorzystano informacje pochodzące z GUS, dotyczące wartości kapitału zagranicznego lokowanego w kapitale podstawowym spółek z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1997–2008. Drugie źródło to niepublikowane dane NBP dotyczące stanu zobowiązań Polski z tytułu BIZ w latach 2003–2009. Warto podkreślić, iż informacje pochodzące z GUS obejmują wyłącznie inwestycje w kapitale podstawowym, pomijając inne formy bezpośredniego inwestowania, takie jak niepodzielne zyski czy zobowiązania wobec przedsiębiorstwa macierzystego. Dane niepublikowane, uzyskane z NBP, swym zakresem obejmują wartości zobowiązań w postaci kapitałów własnych oraz reinwestowanych zysków, pominięte natomiast są zobowiązania z tytułu kredytów. Oba te podejścia mają charakter zasobowy i uwzględniają stany skumulowane, a nie napływy kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

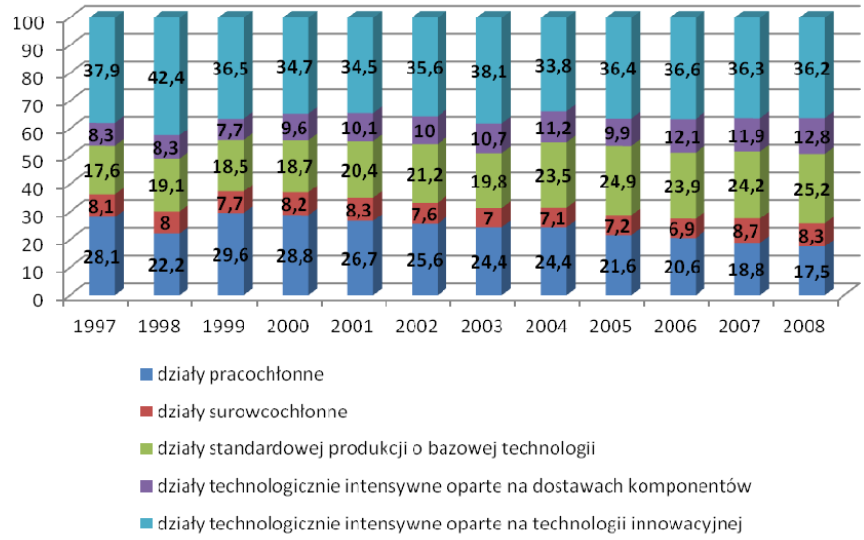
Korzystając z publikowanych danych GUS dotyczących wartości kapitału zagranicznego lokowanego w kapitale podstawowym spółek z udziałem kapitału zagranicznego z lat 1997–2008, opracowano wykres 3.5.

Analiza struktury z uwzględnieniem wymienionych wcześniej pięciu grup przemysłów wskazuje, iż inwestorzy zagraniczni najchętniej inwestowali swój kapitał w przedsiębiorstwach bezpośredniego inwestowania prowadzących działalność w działach technologicznie intensywnych opartych na technologii innowacyjnej – udział ten wyniósł przeciętnie 36,6% w latach 1997–2008 i na koniec 2008 pozostał na podobnym poziomie.

Na drugim miejscu znalazły się działy pracochłonne, średni udział w analizowanym okresie wyniósł 24%, przy czym procent zagranicznego kapitału podstawowego zaangażowanego w tych przemysłach systematycznie malał. W roku 1997 stanowił on 28,1% ogółu kapitału zagranicznego zaangażowanego w przetwórstwie przemysłowym, a w 2008 już tylko 17,5%.

Podobną sytuację można zaobserwować w przypadku działów surowcochłonnych, które stanowiły najniższy relatywnie odsetek w badanej strukturze w całym analizowanym okresie. W latach 1997–2006 odnotowano systematyczny spadek udziału działów surowcochłonnych w analizowanej strukturze, jednak w 2007 i 2008 udział ten nieznacznie wzrósł kosztem działów pracochłonnych (por. wykres 3.5).

Wykres 3.5. Struktura zagranicznego kapitału podstawowego w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w sekcji przetwórstwo przemysłowe według klasyfikacji stopnia zaawansowania technologicznego działów w latach 1997–2008 (%)



Uwagi:

• działy pracochłonne: produkcja art. spożywczych i napojów; produkcja wyrobów tytoniowych, włókiennictwo; produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich; produkcja skór i wyrobów ze skór; przetwarzanie odpadów;

• działy surowcochłonne: produkcja drewna i wyrobów z drewna; produkcja papieru i wyrobów z papieru; wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych; produkcja mebli, działalność produkcyjna, gdzie indziej niesklasyfikowana;

• działy standardowej produkcji o bazowej technologii (kapitałochłonne): działalność wydawnicza i poligraficzna; produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych; produkcja metali; produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń;

• działy technologicznie intensywne oparte na dostawach komponentów: produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych; produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej niesklasyfikowanej;

• działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej: produkcja wyrobów chemicznych; produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowanych; produkcja maszyn biurowych i komputerów; produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych, produkcja instrumentów medycznych i optycznych, zegarów i zegarków; produkcja samochodów, przyczep i naczep; produkcja pozostałego sprzętu transportowego.

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie: *Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993–2002*, GUS, Warszawa 2004, s. 158–164; *Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku*, GUS, Warszawa 2004, s. 28; *Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku*, GUS, Warszawa 2005, s. 28; *Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2005 roku*, GUS, Warszawa 2006, s. 28; *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2006 roku*, GUS, Warszawa 2007, s. 34–35.; *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2007 roku*, GUS, Warszawa 2008, s. 34–35.; *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2008 roku*, GUS, Warszawa 2010, s. 34–35.

W analizowanym okresie zmienia się struktura kapitału zagranicznego zaangażowanego w działalność przemysłową. Najbardziej widoczny jest wzrost znaczenia działów kapitałochłonnych, gdzie na koniec 2008 roku, ponad 25% ogółu kapitału ulokowano w działalność przedsiębiorstw opartą na kapitałochłonnej technologii. Kapitał zagraniczny kierowany do działów technologicznie intensywnych i kapitałochłonnych, przyczynia się do zmiany struktury przemysłowej gospodarki polskiej. Wzrost udziału tych gałęzi przemysłu przybliża nasza kraj do struktury charakterystycznej dla krajów rozwiniętych.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że największą dynamiką wzrostu w badanej strukturze charakteryzują się działy technologicznie intensywne oparte na dostawach komponentów oraz działy kapitałochłonne. Te pierwsze na koniec 2008 r. stanowiły 12,8% ogółu BIZ zaangażowanego w sekcji przetwórstwo przemysłowe, natomiast działy kapitałochłonne ponad ¼.

Tabela 3.12. Wartość zobowiązań Polski w latach 2003–2009 z tytułu BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe według podziału stosowanych technologii (w tys. USD)

Wyszczególnienie	Zobowiązania z tytułu BIZ (w mln USD)							Dynamika 2009/2003
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Działy pracochłonne	3 590,7	4 904,7	5 127	5 905,8	7 515,9	6 727,0	8 366,4	233,0
Działy surowcochłonne	1 968,6	3 266,9	3 088,5	3 840,3	5 309,5	3 903,0	4 643,0	235,9
Działy kapitałochłonne	3 325,7	6 194,9	6 587,8	8 5164	13 589,8	11 737,5	12 495,9	**375,7**
Działy technologicznie intensywne oparte na dostawach komponentów	2 013,8	3 192,3	3 230,3	4 080,8	5 694,1	4 708,6	5 338,4	265,1
Działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej	5 626,3	9 695,2	7 367,4	13 176,8	18 603,8	14 502,8	17 889,8	**318,9**
Kapitał zagraniczny ogółem	16 525,2	27 254,0	25 401,0	35 520,2	50 713,1	41 578,9	48 733,5	294,9

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie danych niepublikowanych pochodzących z Departamentu Statystyki NBP dotyczących zobowiązań Polski z tytułu BIZ, w których pominięto drugi składnik zobowiązań, tj. inwestycje pozostałe (zobowiązania z tytułu kredytów).

Potencjalne oddziaływanie kapitału zagranicznego napływającego w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę kraju goszczącego zależy w istotnym stopniu od kierunku transferu tego kapitału. Najbardziej pożądany jest kapitał lokowany w działach technologicznie intensywnych, a więc w tych, które w najwyższym stopniu świadczą o nowoczesności procesów produkcyjnych. Omawiane dwie grupy działów technologicznie intensywnych dominują w badanej strukturze, na koniec 2008 r. ich udział wyniósł 49%. W całym analizowanym okresie następują widoczne zmiany w kierunku transferu kapitału zagranicznego w polskim przetwórstwie przemysłowym, polegające na zmniejszeniu roli działów pracochłonnych i surowcochłonnych, z 36,2% w 1997 r. do 25,8% na koniec 2008 oraz na zwiększeniu zainteresowania inwestorów zagranicznych pozostałymi trzema grupami działów. Działy standardowej produkcji o bazowej technologii zwiększyły swój udział z 17,6% w 1997 r. do ponad 25% na koniec 2008, natomiast w dwóch grupach działów technologicznie intensywnych odsetek ten wzrósł z 46,2% w 1997 r. do 49% w 2008 r. (por. wykres 3.5).

Potwierdzeniem przesunięć w transferze kapitału zagranicznego do polskiego przemysłu przetwórczego może być również analiza danych pochodzących z NBP, a dotyczących zobowiązań z tytułu napływu BIZ według klasyfikacji uwzględniającej stopień zaawansowania technologicznego w latach 2003–2009 (por. tab. 3.12) oraz bardziej szczegółowo – według 23 działów PKD (por. tab. 3.13).

W latach 2003–2009 wartość zobowiązań z tytułu BIZ do sekcji przetwórstwo przemysłowe systematycznie rosła, osiągając na koniec 2009 wartość ponad 48,7 mld USD i była prawie trzykrotnie wyższa w porównaniu z rokiem 2003. Wyjątkiem w analizowanym okresie jest rok 2008, w którym odnotowano spadek wartości zobowiązań z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sekcji przetwórstwo przemysłowe, spowodowany deprecjacją złotego. Największy wzrost wartości, omawianych zobowiązań, widoczny jest na przestrzeni badanych lat w działach kapitałochłonnych, gdzie odnotowano wzrost zobowiązań o ponad 275% oraz w działach technologicznie intensywnych, opartych na technologii innowacyjnej – odpowiednio o blisko 219%. W pozostałych trzech grupach działów dynamika wzrostu była znaczniej mniejsza. Szczegółowe informacje dotyczące wartości zasobów i dynamiki bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w 23 działach przemysłu, prezentuje tab. 3.13.

Z grupy siedmiu przemysłów, wchodzących w skład działów technologicznie intensywnych opartych na technologii innowacyjnej, najwyższą dynamiką wzrostu stanu zobowiązań z tytułu BIZ, w roku 2009 w porównaniu z 2003 r., cechują się: produkcja maszyn biurowych i komputerów (dział 30) oraz produkcja instrumentów medycznych i optycznych (dział 33), odpowiednio wzrost o 2655,1% i o 286,9%. Mimo tak ogromnej dynamiki wzrostu, niepokoić może niewielkie zainteresowanie kapitału zagranicznego produkcją komputerów i maszyn biurowych w ujęciu wartościowym – na koniec 2009 tylko 320 mln USD, co jest jedną

Tabela 3.13. Wartość zobowiązań Polski w latach 2003–2009 z tytułu BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe według działów PKD (w tys. USD)

Działy PKD	Kapitał własny i reinwestowane zyski (tys. USD)							Dynamika 2009/2003
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
15	2 756 111	3 933 215	4 277 457	4 983 826	6 311 757	5 776 263	7 122 869	258,4
16	558 315	550 395	457 640	443 505	616 884	493 508	711 037	127,4
17	128 417	237 054	234 180	287 518	355 070	263 883	283 470	220,7
18	99 490	111 590	87 715	102 795	110 990	87 906	101 858	102,4
19	33 469	47 551	44 802	65 014	80 442	71 513	66 913	199,9
20	519 576	860 945	919 123	1 157 214	1 711 350	1 275 138	1 418 937	273,1
21	965 294	1 596 123	1 352 936	1 644 281	2 385 881	1 848 098	2 190 010	226,9
22	404 105	842 073	889 885	1 105 946	1 509 275	1 232 680	1 324 660	327,8
23	23 876	38 807	46 784	54 494	54 535	52 462	82 700	346,4
24	1 802 917	2 603 001	2 710 842	3 510 757	5 369 126	4 553 994	5 191 193	287,9
25	1 309 835	2 047 975	2 103 105	2 692 362	3 785 305	3 128 120	3 655 967	279,1
26	2 079 907	2 860 653	2 909 934	3 364 749	4 485 281	4 250 912	4 479 803	215,4
27	182 565	1 351 412	1 337 239	2 037 654	4 775 189	3 818 213	3 747 858	**2052,9**
28	659 095	1 140 783	1 450 778	2 008 051	2 820 096	2 435 682	2 943 597	446,6
29	645 343	1 166 044	1 364 692	1 889 771	2 544 696	2 170 470	2 663 656	412,8
30	11 636	21 318	16 687	50 073	339 232	323 334	320 582	**2755,1**
31	704 011	1 144 283	1 127 154	1 388 460	1 908 787	1 580 437	1 682 445	239,0
32	526 250	629 882	846 774	1 141 424	1 267 681	991 110	1 170 014	222,3

Tabela 3.13. (cd.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9
33	85 626	161 017	174 320	208 932	343 779	268 342	331 285	386,9
34	2 579 516	4 975 107	1 993 365	6 072 104	8 323 292	5 867 332	7 776 710	301,5
35	-24 974	138 779	260 725	303 773	416 007	328 243	436 405	314,5
36	459 889	771 062	769 693	984 304	1 157 764	727 317	951 399	206,9
37	14 881	24 890	25 192	23 168	40 741	33 909	80 285	539,5
Razem	**16 525 150**	**27 253 959**	**25 401 022**	**35 520 175**	**50 713 160**	**41 578 866**	**48 733 653**	**294,9**

U w a g i: **15** – produkcja art. spożywczych i napojów, **16** – produkcja wyrobów tytoniowych, **17** – włókiennictwo, **18** – produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich, **19** – produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór, **20** – produkcja drewna i wyrobów z drewna, **21** – produkcja masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru, **22** – działalność wydawnicza i poligraficzna, **23** – wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej, **24** – produkcja wyrobów chemicznych, **25** – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych, **26** – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych, **27** – produkcja metali, **28** – produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń, **29** – produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowanych, **30** – produkcja maszyn biurowych i komputerów, **31** – produkcja maszyn a aparatury elektronicznej gdzie indziej niesklasyfikowanej, **32** – produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych, **33** – produkcja instrumentów medycznych i optycznych, zegarów i zegarków, **34** – produkcja samochodów, przyczep i naczep, **35** – produkcja pozostałego sprzętu transportowego, **36** – produkcja mebli i działalność produkcyjna gdzie indziej niesklasyfikowana, **37** – przetwarzanie odpadów.

Ź r ó d ł o: jak do tab. 3.12.

z najniższych wartości spośród wszystkich działów przemysłu. Zastanawiające jest dlaczego tylko jeden koncern komputerowy – DELL, zdecydował się na inwestycje w Polsce (w Łodzi) w tym przemyśle. Firma DELL podpisała umowę w sprawie budowy fabryki komputerów we wrześniu 2006 roku o wartości 200 mln EURO, a jesienią 2007 r. uruchomiła produkcję[68]. W chwili obecnej firma DELL rozważa poszerzenie działalności o stworzenie własnego centrum BPO (*Business Process Outsourcing*) w Łodzi.

Dość dużym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych cieszy się (dział 32) – produkcji sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych. Dzięki inwestycjom zagranicznym w tym przemyśle Polska w najbliższych latach stanie się ważnym rynkiem produkującym telewizory najnowszej generacji. W ten obszar działalności zainwestowały już takie światowe koncerny, jak LG Philips, Toshiba, Orion, Sharp, Funai. Łączną kwotę tych inwestycji szacuje się na 2731 mln zł.[69]

W omawianej klasie działów technologicznie intensywnych opartych na technologii innowacyjnej, największą wartością zaangażowanego kapitału zagranicznego charakteryzuje się dział 34 – produkcja pojazdów samochodowych, naczep i przyczep, ponad 7,7 mld USD na koniec 2009 r., co stanowi blisko 16% ogółu kapitału obcego zaangażowanego w sekcji D – przetwórstwo przemysłowe (por. tab. 3.13). W sektorze tym działają takie koncerny jak włoski FIAT, amerykański General Motors czy japońska Toyota.

Działy technologicznie intensywne, oparte na dostawach komponentów, to dwa działy, z których najwyższą dynamiką wzrostu zasobów BIZ w latach 2003–2009 charakteryzuje się produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (wzrost o 139%), a łączna wartość kapitału zagranicznego zainwestowanego w ten przemysł wyniosła ponad 3,6 mld USD. Jest to przemysł, w którym dużą aktywność przejawiają światowe koncerny, w szczególności wytwarzające opony samochodowe – francuski Michelin (473 mln USD) oraz amerykański Goodyear (200 mln USD), posiadający blisko 60% udziałów w spółce Dębica S.A.[70]

Spośród czterech przemysłów należących do działów kapitałochłonnych najbardziej dynamiczną okazała się produkcja metali i wyrobów z metali (dział 27), – gdzie wzrost zasobów BIZ w roku 2009 w porównaniu z rokiem 2003 był blisko dwudziestokrotny oraz produkcja metalowych wyrobów gotowych (dział 28) z wyłączeniem maszyn i urządzeń – odnotowała wzrost o 346,6%. Przemysł o największym udziale kapitału zagranicznego to produkcja wyrobów z pozostałych

---

[68] Nowa fabryka DELL w Łodzi to tylko część inwestycji tej firmy na polskim rynku, początkowo planowano zatrudnienie ok. 1000 pracowników, a docelowo 3000. Fabryka ta to pierwszy zakład produkcyjny amerykańskiego koncernu w Europie Środkowo-Wschodniej, a drugi w ogóle w Europie. Por. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce* (*wg stanu na koniec 2006 roku*), Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, grudzień 2007, s. 23.

[69] MG (2007), tamże, s. 25.

[70] *Lista największych inwestorów w Polsce na koniec 2005 roku*, PAIiIZ, www.paiz.gov.pl

surowców niemetalicznych (dział 26) – ponad 4,4 mld USD, a największą inwestycją zagraniczną w tym przemyśle, było wejście światowego potentata w produkcji szkła – francuskiego Saint-Gobain, który zainwestował kapitał o wartości ponad 1 mld USD w 13 spółkach w Polsce[71].

Tabela 3.14. Struktura zobowiązań Polski w latach 2003–2006 z tytułu BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe według działów PKD (%)

Działy PKD	Kapitał własny i reinwestowane zyski						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
15	16,68	14,43	16,84	14,03	12,45	13,89	14,62
16	3,38	2,02	1,80	1,25	1,22	1,19	1,46
17	0,78	0,87	0,92	0,81	0,70	0,63	0,58
18	0,60	0,41	0,35	0,29	0,22	0,21	0,21
19	0,20	0,17	0,18	0,18	0,16	0,17	0,14
20	3,14	3,16	3,62	3,26	3,37	3,07	2,91
21	5,84	5,86	5,33	4,63	4,70	4,44	4,49
22	2,45	3,09	3,50	3,11	2,98	2,96	2,72
23	0,14	0,14	0,18	0,15	0,11	0,13	0,17
24	10,91	9,55	10,67	9,88	10,59	10,95	10,65
25	7,93	7,51	8,28	7,58	7,46	7,52	7,50
26	12,59	10,50	11,46	9,47	8,84	10,22	9,19
27	1,10	4,96	5,26	5,74	9,42	9,18	7,69
28	3,99	4,19	5,71	5,65	5,56	5,86	6,04
29	3,91	4,28	5,37	5,32	5,02	5,22	5,47
30	0,07	0,08	0,07	0,14	0,67	0,78	0,66
31	4,26	4,20	4,44	3,91	3,76	3,80	3,45
32	3,18	2,31	3,33	3,21	2,50	2,38	2,40
33	0,52	0,59	0,69	0,59	0,68	0,65	0,68
34	15,61	18,25	7,85	17,09	16,41	14,11	15,96
35	-0,15	0,51	1,03	0,86	0,82	0,79	0,90
36	2,78	2,83	3,03	2,77	2,28	1,75	1,95
37	0,09	0,09	0,10	0,07	0,08	0,08	0,16
RAZEM	100,00	100,00	100,00	100,00	10,00	100,00	100,00

Źródło: jak do tab. 3.13.

[71] Por. tamże.

W omawianym przedziale czasowym największą dynamiką wzrostu warności zasobów inwestycji bezpośrednich, zaliczanych do działów surowcochłonnych, charakteryzowały się przemysły: wytwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej (dział 23) – wzrost o 246,4%, mimo iż posiadał minimalny odsetek w strukturze zobowiązań BIZ w polskim przetwórstwie przemysłowym – zaledwie od 0,1% do 0,2% (por. tab. 3.14), dział 20 – produkcja drewna i wyrobów z drewna, gdzie odnotowano wzrost o 173,1%). Natomiast najwyższą wartość zasobów kapitałowych, w tej grupie przemysłów wynoszącą blisko 2,2 mld USD, odnotowano w dziale 21 – produkcja masy włóknistej papieru i wyrobów z papieru.

Ostatnia grupa w omawianej klasyfikacji to działy pracochłonne, w których dominującą rolę odgrywa przemysł spożywczy, a w szczególności produkcja artykułów spożywczych i napojów (dział 15). W przemyśle tym odnotowano na koniec 2009 r. kapitał zagraniczny o wartości 7 mld USD, stanowiący blisko 15% ogółu zobowiązań z tytułu BIZ. W ostatnich latach to właśnie przemysł spożywczy był najchętniej wybieranym sektorem przemysłowym w Polsce. Taka sytuacja była rezultatem ukierunkowania znacznej części omawianych inwestycji na zaspokojenie potrzeb rynku wewnętrznego oraz zakończonego procesu prywatyzacji w tym sektorze, który przyciągnął tutaj dość liczną grupę dużych inwestorów. Do największych należą m.in. – holenderski Haineken (590 mln USD), szwajcarski Nestle (365 mln USD) oraz amerykańskie PepsiCo (275mln USD)[72].

Analizując strukturę zobowiązań w poszczególnych działach przetwórstwa przemysłowego, można zaobserwować trzy wiodące kierunki działalności produkcyjnej, w które to inwestorzy zagraniczni najchętniej lokują kapitał. Są to: produkcja artykułów spożywczych i napojów – (dział 15), produkcja wyrobów chemicznych – (dział 24) oraz produkcja samochodów, przyczep i naczep – (dział 34). Na koniec 2009 r., największy odsetek, bo wynoszący blisko 16% ogółu zobowiązań z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych odnotowano w dziale – produkcja samochodów, przyczep i naczep, 14,6% w przemyśle spożywczym, a 10,6% w przemyśle chemicznym.

Znaczenie działów pracochłonnych (wyjątek lata 2008–2009) i surowcochłonnych w strukturze napływu kapitału zagranicznego do polskiego przemysłu systematycznie maleje, na korzyść działów o wyższym poziomie zaawansowania technologicznego.

Na koniec 2009 r. największy udział w strukturze zobowiązań stanowiły działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej – 36,7%, natomiast najmniejszy, poniżej 10%, działy surowcochłonne (por. tab. 3.15).

---

[72] Tamże.

Tabela 3.15. Struktura zobowiązań Polski w latach 2003–2009 z tytułu BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe według podziału stosowanych technologii (%)

Wyszczególnienie	Zobowiązania z tytułu BIZ						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Działy pracochłonne	21,7	18,0	20,2	16,6	14,8	16,2	17,2
Działy surowcochłonne	11,9	12,0	12,2	10,8	10,5	9,4	9,5
Działy kapitałochłonne	20,1	22,7	25,9	24,0	26,8	28,2	25,6
Działy technologicznie intensywne oparte na dostawach komponentów	12,2	11,7	12,7	11,5	11,2	11,3	11,0
Działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej	34,0	35,6	29,0	37,1	36,7	34,9	36,7
Kapitał zagraniczny ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Ź r ó d ł o: jak do tab. 3.13.

Zaprezentowana struktura potwierdza pozytywne zmiany związane z alokacją kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kierunku działów opartych na nowoczesnych technologiach i działów kapitałochłonnych oraz malejącym znaczeniu działów praco- i surowcochłonnych. Z punktu widzenia rozwoju gospodarczego Polski relatywnie wysoką wartość BIZ w działach technologicznie intensywnych należy ocenić pozytywnie. Obecność inwestorów zagranicznych jest tutaj nie tylko nośnikiem nowych technologii, ale i stwarza szanse eksportowe. Produkcja w ramach działów technologicznie intensywnych może być nastawiona na obsługę rynku wewnętrznego, jednak wysoce prawdopodobny jest eksport wytworzonych produktów[73]. Obserwowane zmiany i przesunięcia w strukturze zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych pozwalają polskiej gospodarce zbliżać się powoli do struktur działalności przemysłowej w krajach wysoko rozwiniętych.

Szukając potwierdzenia pozytywnych zmian zachodzących w strukturze przemysłu w świetle obecności inwestorów zagranicznych, można posłużyć się inną, powszechnie wykorzystywaną przez GUS, klasyfikacją. Głównym kryterium wyróżniającym przemysły w tej klasyfikacji jest poziom techniki niezbędny

[73] M. R o z k w i t a l s k a, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce według kryterium czynnika wytwórczego*, [w:] W. K a r a s z e w s k i (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki;* Wyd. UMK, Toruń 2005, s. 60.

do wytwarzania określonych grup produktów. Klasyfikacja ta zaproponowana przez OECD w 1995 r. dzieli przemysł przetwórczy na cztery grupy[74]:

- wysokiej techniki,
- średniowysokiej techniki,
- rednioniskiej techniki,
- niskiej techniki.

Dla potrzeb badania struktury napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych według klasyfikacji poziomów techniki niezbędny jest dostęp do szczegółowych danych na poziomie działów, klas, a nawet grup (poziom czterocyfrowy klasyfikacji PKD). Na podstawie danych publikowanych przez NBP czy GUS nie jest możliwe przeprowadzenie badania zgodnie z omawianą klasyfikacją. W literaturze przedmiotu można znaleźć próby analizy struktury BIZ w przetwórstwie przemysłowym według poziomów techniki w Polsce, w oparciu o dane publikowane przez GUS w latach 1994–2002[75]. Taka klasyfikacja powstała zatem w oparciu o działy przemysłu według PKD – co jest dość dużym uproszczeniem, mogącym dość istotnie obciążać strukturę napływu BIZ według stopnia zaawansowania poziomu techniki stosowanego do wytwarzania określanych grup towarów. W szczególności, dotyczy to przemysłów wysokiej techniki[76] – gdy pominiemy w tej klasie przemysłów produkcję statków powietrznych i kosmicznych oraz produkcję wyrobów farmaceutycznych – może to powodować zachwiania w analizie struktury przemysłowej, poprzez pojawienie się sektora farmaceutycznego w drugiej klasie, czyli w przemyśle średniowysokiej techniki, a produkcji statków powietrznych i kosmicznych w trzeciej klasie – czyli w przemyśle średnioniskiej techniki[77].

Dzięki danym niepublikowanym NBP na poziomie klas (czterocyfrowy poziom PKD) możliwa jest klasyfikacja zasobów BIZ na podstawie listy dziedzinowej opracowanej przez *OECD* w 1995 r. i zmodyfikowanej w 1997 r.

W tabeli 3.16 zaprezentowano wyniki pierwszej klasyfikacji z 1995 r. w postaci wskaźników struktury wartości zobowiązań z tytułu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 2003–2009.

---

[74] *Rocznik statystyczny przemysłu 2003*, GUS, Warszawa 2003, s. 356.

[75] J. H e l l e r, R. W a r ż a ł a, *Ocena wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na przekształcenia strukturalne w przemyśle polskim*, [w:] W. K a r a s z e w s k i (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu*…, s. 223–235.

[76] Do przemysłów wysokiej techniki zalicza się: produkcja statków powietrznych i kosmicznych (grupa 35.3 wg PKD); produkcja maszyn biurowych i komputerów (dział 30 wg PKD); produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych (dział 32 wg PKD); produkcja wyrobów farmaceutycznych (grupa 24.4 wg PKD).

[77] Por. Klasyfikacja rodzajów działalności według poziomów techniki, [w:] *Rocznik statystyczny przemysłu 2003*, GUS, Warszawa 2003. s. 356 oraz *Nauka i technika w 2003 roku*, GUS, Warszawa 2004, Aneks I, s. 166 w oparciu o *Classification of High-technology Products and Industries*, DSTI/EAS/IND/STP(95)1, OECD, Paris, October 1995.

Tabela 3.16. Struktura zobowiązań Polski w latach 2003–2006 z tytułu BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe według poziomu techniki na podstawie listy dziedzinowej *OECD* z 1995 r.* (%)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Wysoka technika**	7,7	6,6	8,0	7,5	8,0	8,2	8,3
Średniowysoka technika	32,2	34,1	25,8	34,2	32,2	30,1	31,6
Średnioniska technika	25,2	23,5	27,5	24,5	22,9	24,8	23,9
Niska technika	34,9	35,8	38,7	33,8	36,9	36,9	36,2
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* *Nauka i technika w 2003 roku*, GUS Warszawa 2004, Aneks I, s. 166.

**Do wysokiej techniki zalicza się dziedziny i wyroby odznaczające się tzw. intensywnością B+R (*R&D intensity*), oraz dodatkowo charakteryzują się wysokim poziomem innowacyjności, krótkim cyklem życia produktu, wzrastającym zapotrzebowaniem na wysoko kwalifikowany personel itd.; por. *Nauka i technika w 2006 roku*, GUS s. 206–207.

Ź r ó d ł o: jak do tab. 3.13.

W latach 2003–2004 struktura BIZ kształtowała się dość podobnie. Najchętniej inwestorzy zagraniczni lokowali swój kapitał w przemyśle niskiej techniki – ponad 1/3 ogółu kapitału zagranicznego, na kolejnym miejscu znalazł się przemysł średniowysokiej techniki. Rok 2005 okazał się dość nietypowy – w sektorze niskiej techniki odnotowano wzrost do 38,7% w porównaniu z 35,8% w roku 2004, natomiast zmalał udział przemysłów średnioniskiej techniki i średniowysokiej techniki. Najmniejszy odsetek, bo wynoszący jedynie ok. 8% kapitału zagranicznego, zaobserwowano w przemyśle wysokiej techniki na koniec 2005 r., w którym kluczową rolę odgrywa przemysł farmaceutyczny[78]. W roku 2006 dominującymi stały się sektory sklasyfikowane w grupie przemysłów średniowysokiej techniki, gdzie inwestorzy zagraniczni ulokowali ponad 34% kapitału. Lata 2007–2009, pomimo światowego kryzysu finansowego i gospodarczego, nie spowodowały niekorzystnych zmian w analizowanej strukturze. Odnotowano niewielki wzrost znaczenia przemysłu wysokiej techniki, natomiast pozostałe trzy grupy przemysłów charakteryzowały się podobnym poziomem omawianego odsetka w całej badanej strukturze.

W tabeli 3.17 zaprezentowano strukturę zobowiązań z tytułu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przemyśle przetwórczym w oparciu

[78] Na koniec 2006 w grupie 24.4 wg PKD (produkcja wyrobów farmaceutycznych) odnotowano wartość zobowiązań z tytułu BIZ ponad 1,2 mld USD, natomiast w całym przemyśle wysokiej techniki 2,6 mld USD – niepublikowane dane NBP.

o najnowszą, zrewidowaną, listę dziedzin przemysłu przetwórczego według poziomów techniki opublikowaną przez *OECD* w 1997 r.[79] Wystąpiły tutaj pewne różnice związane z przesunięciem niektórych dziedzin do wyższego poziomu w porównaniu do listy opracowanej przez *OECD* w 1995 r. Główna zmiana polega na przesunięciu działu 33 według PKD (produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków) z klasy – średniowysokiej techniki – do wysokiej techniki oraz działu 23 według PKD (produkcja koksu i produktów ropy naftowej) z niskiej do średnioniskiej techniki. Zmiana ta nastąpiła w oparciu o analizy przeprowadzone przez *OECD*, z których wynika, że poziom „intensywności B+R" tego drugiego wzrósł znacząco w ciągu ostatnich lat[80].

Tabela 3.17. Struktura zobowiązań Polski w latach 2003–2009 z tytułu BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe według poziomu techniki na podstawie listy dziedzinowej OECD z 1997 r.* (w %)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Wysoka technika	8,0	7,1	8,5	7,9	8,6	8,9	9,0
Średniowysoka technika	30,2	32,7	24,9	33,1	31,9	29,7	31,1
Średnioniska technika	25,9	27,3	30,9	28,6	31,3	33,0	30,7
Niska technika	35,9	32,9	35,7	30,4	28,2	28,4	29,2
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**Nauka i technika w 2003 roku*, GUS, Warszawa 2004, Aneks I, s. 167.

Ź r ó d ł o: jak do tab. 3.13.

Prezentowana powyżej struktura zobowiązań, w podziale na poziom techniki wykorzystywany w poszczególnych przemysłach, potwierdza istnienie pozytywnych zmian związanych z transferem kapitału zagranicznego do Polski. Z jednej strony, zmniejsza się istotnie zainteresowanie inwestorów zagranicznych przemysłem niskiej techniki (zmniejszenie o 6,7 punktu procentowego udziału tego przemysłu w 2009 w porównaniu do 2003 r.), z drugiej zaś, wzrost znaczenia przemysłów charakteryzujących się wyższym poziomem techniki. Na koniec 2009 roku, w przemyśle wysokiej i średniowysokiej techniki ulokowano ponad 40% ogółu kapitału zagranicznego w przemyśle przetwórczym.

Analiza obecności kapitału zagranicznego w strukturze przemysłowej koncentruje się najczęściej na sektorach opartych o najbardziej zaawansowaną produkcję, ze względu na rolę jaką pełnią w kształtowaniu procesów rozwojowych.

[79] Th. H a t z i c h r o n o g l o u, *The Revision of the High-technology Sector and Product Classification*, STI Working Papers 1997, no. 2.

[80] Por. *Nauka i technika w 2003 roku*, GUS, Warszawa 2004, s. 151.

Jednak nie wolno zapominać o przemysłach średnio zaawansowanych technologicznie, w kierunku których następuje znaczne przesunięcie z działów pracochłonnych i surowcochłonnych – do kapitałochłonnych oraz z poziomu niskiej techniki – w kierunku średnioniskiej techniki.

Przeprowadzona ocena zmian kierunków transferu kapitału zagranicznego w przemyśle, zgodnie ze stosowanymi w literaturze przedmiotu klasyfikacjami, pozwala dodatkowo odnieść się do modelu T. Ozawy[81], w myśl którego zachodzi zależność pomiędzy charakterem BIZ dokonywanym w kraju goszczącym a stadium jego rozwoju gospodarczego. Rozpatrując czterostopniowy model T. Ozawy, Polska znajduje się obecnie w drugim stadium, dla którego charakterystyczne jest przeorientowanie się inwestorów zagranicznych z działów o niskim zaawansowaniu technologicznym na działy charakteryzujące się dominacją technologii średniozaawansowanych[82].

3.4. Podsumowanie

Brak kompleksowej sprawozdawczości dotyczącej bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce utrudnia badania nad zmianami w poziomie, a zwłaszcza w strukturze napływu i zasobów BIZ. Pomimo tych trudności w monografii podejmuje się próbę uwzględnienia różnorodnych źródeł informacji o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych w Polsce, mimo odmiennego podejścia do badanego zjawiska. Za najbardziej wiarygodne i kompleksowe uważa się dane NBP pochodzące z bilansu płatniczego Polski.

Przeprowadzona w tej części pracy analiza dowodzi, że nasz kraj jest ważnym miejscem lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ostatnich latach. Dynamiczny rozwój gospodarczy, liberalizacja handlu i ułatwienia dla inwestorów zagranicznych spowodowały, że zasoby BIZ w Polsce na koniec 2009 r. przekroczyły wartość 185 mld USD. W tym samym roku Polska utrzymała czołową, wśród nowych krajów członkowskich UE z Europy Środkowej i Wschodniej, pozycję pod względem napływu, ale i również odpływu kapitału zagranicznego.

Kapitał zagraniczny napływający do Polski w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych był na ogół lokowany w działalność produkcyjną. Pomimo wzrostu zainteresowania szeroko rozumianym sektorem usług, przetwórstwo przemysłowe nadal pozostaje ważną dziedziną gospodarki przyciągającą inwestorów zagranicznych. Sektory przemysłu o największych zasobach BIZ na koniec 2009 r. to: przemysł samochodowy, spożywczy oraz chemiczny. Największy

---

[81] T. O z a w a, S. C a s t e l l o, *Toward an International Business Paradigm of Endogenous Growth: Multinationals and Governments as Co-Endogenisers*, „International Journal of the Economics of Business" 2001, vol. 8, no 2, s.218.

[82] M. R o z k w i t a l s k a, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*…, s. 61.

wzrost zasobów BIZ odnotowano natomiast w produkcji metali i produkcji maszyn biurowych i komputerów. Produkcja komputerów prawdopodobnie stanie się jednym z głównych działów preferowanym przez inwestorów zagranicznych w polskim przemyśle.

W ostatnich latach można zaobserwować istotne zmiany w strukturze napływu BIZ w polskim przemyśle przetwórczym. Są one szczególnie widoczne, gdy analizuje się BIZ w działach według kryterium głównego czynnika wytwórczego i według poziomu techniki. W przypadku pierwszej klasyfikacji obserwuje się zmniejszenie zainteresowania działami pracochłonnymi i surowcochłonnymi na korzyść działów kapitałochłonnych, i co najważniejsze, działów technologicznie intensywnych opartych na technologiach innowacyjnych. Inwestycje w tych ostatnich działach są najbardziej oczekiwane przez gospodarkę kraju goszczącego, ponieważ przyczyniają się do wzrostu innowacyjności, a w konsekwencji do wzrostu konkurencyjności sektorów i przedsiębiorstw w nich działających.

Potwierdzeniem tej tendencji są wyniki analizy struktury zasobów BIZ z punktu widzenia poziomu techniki wykorzystywanej przy produkcji w poszczególnych kierunkach działalności wytwórczej. Obserwuje się malejący odsetek zasobów BIZ ulokowanych w przemysłach niskiej techniki, natomiast rośnie znaczenie sektorów wykorzystujących wysoką, a w szczególności średniowysoką technikę.

Przeprowadzona analiza kierunków napływu BIZ do polskiego przemysłu według stopnia zaawansowania technologicznego pozwala ponadto na odniesienie się do modelu T. Ozawy, według którego istnieje istotna zależność pomiędzy charakterem BIZ w kraju goszczącym a stadium rozwoju gospodarczego tego kraju. Na tej podstawie można twierdzić, że Polska znajduje się obecnie w drugim stadium rozwoju, dla którego charakterystyczne jest przeorientowanie się BIZ z sektorów o niskim zaawansowaniu technologicznym w kierunku działów o technologii bazowej i intensywnej, a inwestorzy zagraniczni nastawieni są na poszukiwanie zasobów. Dodatkowo, pojawiają się pierwsze symptomy charakterystyczne dla trzeciego etapu, w którym decydującą rolę odgrywają innowacje i technologie, gdzie obserwuje się przyciąganie inwestycji zagranicznych do dziedzin wymagających wysoko wykwalifikowanej siły roboczej i technologii.

Rozdział IV

OCENA EFEKTÓW NAPŁYWU BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH NA KONKURENCYJNOŚĆ PRODUKCJI PRZEMYSŁOWEJ W POLSCE

4.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność polskiego przetwórstwa przemysłowego

W dobie globalizacji światowej gospodarki i liberalizacji międzynarodowego handlu trudno mówić o przemyśle danej gospodarki bez uwzględnienia pojęcia konkurencyjności. Obecnie konkurencyjność stała się bardzo atrakcyjnym i często używanym terminem, m.in. z powodu strategicznych inicjatyw UE w tym zakresie[1]. Szczególne miejsce, wśród wielu koncepcji konkurencyjności, zajmuje pojęcie konkurencyjności przemysłowej, odnoszone do szeroko rozumianej sfery przemysłu obejmującej nie tylko tradycyjne sektory przemysłowe, lecz również powiązaną z nimi działalność usługową. Włączenie usług do sektora przemysłu ma uzasadnienie w wysoko rozwiniętych gospodarkach, w których działalność usługowa nie tylko tworzy podstawową część PKB, lecz uczestniczy też w wymianie z zagranicą. W przypadku Polski nadal największe znaczenie ma tradycyjnie rozumiany sektor przemysłu, należy jednak zdawać sobie sprawę z tego, że rola usług w kształtowaniu polskiej konkurencyjności będzie systematycznie rosła w miarę wzrostu dobrobytu[2].

Zaprezentowane w dwóch pierwszych rozdziałach teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych i ich wpływ na konkurencyjność gospodarki stwarzają potrzebę weryfikacji empirycznej. Służą temu różnorodne modele wykorzystujące mierniki konkurencyjności. Wybór mierników, za pomocą których można dokonać oceny efektów występowania badanego zjawiska w gospodarce, nie należy do najłatwiejszych zadań, ponieważ musi uwzględniać istniejące ograniczenia oraz

---

[1] Raport Bangemanna pt. *Polityka przemysłowa w otwartym i konkurencyjnym otoczeniu* z 1990 r., traktat z Maastricht o UE z 1993 r.; rezolucja w sprawie wzmocnienia konkurencyjności przemysłu wspólnoty w 1994 r.; szczyt w Lizbonie z 2000 r. wskazujący na konieczność wzmocnienia zatrudnienia, reform ekonomicznych oraz spójności społecznej jako gwarantów wzrostu konkurencyjności na arenie międzynarodowej.

[2] A. Zielińska-Głębocka (red), *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*, Wyd. Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 11–12.

brak kompletności i porównywalności danych statystycznych. Trudność metodologiczna pomiaru zależności pomiędzy bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi a konkurencyjnością wynika również ze wzajemnego przenikania się obu badanych zjawisk i ich dwukierunkowej zależności, np. z jednej strony należy poszukiwać wpływu BIZ na wielkość i strukturę eksportu, z drugiej zaś strony – o konkurencyjności gospodarki, czy jej sektorów może świadczyć skala zasobów BIZ ulokowanych w tych sektorach przemysłu[3].

4.1.1. Ważniejsze mierniki konkurencyjności przemysłów

Przeprowadzenie oceny konkurencyjności sektorów gospodarki wiąże się z koniecznością zaproponowania pewnych miar, które będą mogły odzwierciedlać wyniki działania mezosystemu, jakim jest przemysł lub jego działy PKD. W literaturze przedmiotu spotkać można wiele pozycji, w których prezentowane są mierniki konkurencyjności odnoszące się najczęściej do poziomu makroekonomicznego[4]. Spośród szerokiej gamy mierników konkurencyjności można odnaleźć kilka propozycji odnośnie do pomiaru poziomu mezoekonomicznego. W sposób syntetyczny zostały one przedstawione przez W. Jakóbika[5], który w zestawie mezoekonomicznych mierników konkurencyjności wyróżnia kilka wskaźników:

- wskaźnik penetracji produkcji krajowej przez import,
- wskaźnik kosztu krajowych czynników produkcji (metoda DRC – *domestic resource cost*),
- wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (metoda RCA – *revealed comparative advantage*),
- wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego *i*-tej gałęzi – równoczesny eksport i import wyrobów *i*-tej gałęzi (*intra-industry trade* IIT).

Innego zestawienia najczęściej używanych wskaźników konkurencyjności możliwych do zastosowania w analizach poziomu mezoekonomicznego dokonała A. Zielińska-Głębocka[6], proponując następujące trzy grupy:

- wskaźniki konkurencyjności eksportowej,
- wskaźniki konkurencyjności technologicznej i innowacyjnej,
- wskaźniki konkurencyjności regionalnej.

---

[3] M. R u n i e w i c z, *Międzynarodowa konkurencyjność państw nadbałtyckich*, Wyd. WSPiZ, Warszawa 2006, s. 50.

[4] Np. M. L u b i ń s k i, , T. M i c h a l s k i, J. M i s a l a, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposób mierzenia*, Raport Instytutu Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995, nr 38 s. 15–31; J. M i s a l a, *Mierniki konkurencyjności gospodarki; aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski*, „Zeszyty Naukowe SGH" 2001, nr. 12, s. 8–32.

[5] Por. W. J a k ó b i k, *Zmiany systemowe a struktura gospodarki w Polsce*, PWN, Warszawa 2000, s. 35–40.

[6] Por. A. Z i e l i ń s k a - G ł ę b o c k a (red.), *Konkurencyjność przemysłowa* ..., s. 12–13.

W dalszej części niniejszego podrozdziału przedstawione zostaną tylko te mierniki, które zostaną wykorzystane w empirycznej ocenie konkurencyjności sektorów polskiego przetwórstwa przemysłowego w aspekcie obecności kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Pierwsza grupa omawianych wskaźników dotyczy sytuacji handlu zagranicznego. Mierniki penetracji produkcji krajowej przez import – jest to wskaźnik opisujący stopień konkurencyjności oferty krajowej wobec wyrobów importowanych. Wskaźnik ten będzie się odnosić się do poziomu mezoekonomicznego, jeśli podzielimy produkcję importową w *i*-tej gałęzi produkcji przez produkcję ogółem w *i*-tej gałęzi[7]:

$$W_{i1} = \frac{M_{it}}{P_{it}}, \tag{4.2}$$

gdzie:

M_i – import w *i*-tej gałęzi,
P_i – produkcja sprzedana *i*-tej gałęzi,
t – okres analizy.

Istnieje wiele odmian tego wskaźnika. Innym, często wykorzystywanym, jest stopa penetracji importowej[8]:

$$W_{i2} = \frac{M_{it}}{P_{it} - X_{it} + M_{it}}, \tag{4.3}$$

gdzie:

M_i – import w *i*-tej gałęzi,
P_i – produkcja sprzedana *i*-tej gałęzi,
X_i – eksport w *i*-tej gałęzi,
t – okres analizy.

Kolejnym miernikiem opisującym atrakcyjność badanego sektorze może być stopa eksportu – jest to relacji eksportu *i*-tej gałęzi do wielkości produkcji w *i*-tej gałęzi:

$$W_{i3} = \frac{X_{it}}{P_{it}}, \tag{4.4}$$

gdzie:

P_i – produkcja sprzedana *i*-tej gałęzi,
X_i – eksport w *i*-tej gałęzi,
t – okres analizy.

---

[7] B. J a n k o w s k a, *Międzynarodowa konkurencyjność branży*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2005, s. 83.

[8] Por. A. Z i e l i ń s k a - G ł ę b o c k a (red.) , *Konkurencyjność przemysłowa*..., s. 12.

Kolejnym wskaźnik, który zostanie wykorzystany do oceny konkurencyjności przemysłów jest wskaźnik wystawienia na konkurencję zagraniczną[9]:

$$W_{i4} = \left[\frac{X_{it}}{P_{it}} + \left(1 - \frac{X_{it}}{P_{it}} \right) \times \frac{M_{it}}{P_{it} + M_{it} - X_{it}} \right], \tag{4.5}$$

gdzie:

M_i – import w *i*-tej gałęzi,

P_i – produkcja sprzedana *i*-tej gałęzi,

X_i – eksport w *i*-tej gałęzi,

t – okres analizy.

Druga grupa mierników konkurencyjności – to wskaźniki specjalizacji. Należą do niej:

• wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (metoda *RCA – revealed comparative advantage*),

• wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego *i*-tej gałęzi – równoczesny eksport i import wyrobów *i*-tej gałęzi (*intra-industry trade* IIT).

Wyżej wymienione wskaźniki są ściśle ze sobą powiązane. O konkurencyjności produktów danej branży nie może świadczyć tylko i wyłącznie dodatnie saldo bilansu handlowego w odniesieniu do danych towarów. Konieczne jest określenie intensywności równoczesnego eksportu i importu danej branży (działów). Jeśli wielkość eksportu i importu jest do siebie zbliżona, to dopiero wówczas można mówić o tzw. „partnerskiej konkurencyjności". Wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego – zwany indeksem Grubela-Lloyda lub wskaźnikiem IIT_{it} wyznacza się z następującej formuły[10]:

$$IIT_{it} = 1 - \frac{\left| X_{it} - M_{it} \right|}{X_{it} + M_{it}}, \tag{4.6}$$

gdzie:

M_i – import w i-tej gałęzi,

X_i – eksport w i-tej gałęzi,

t – okres analizy.

Wartość tego wskaźnika zmienia się w przedziale od 0 do 1. Jeżeli dany kraj jest jedynie eksporterem lub importerem produktów danej gałęzi (sektora), to wielkość wskaźnika równa jest 0. Wielkość maksymalną osiągnie wówczas, gdy eksport i import danej gałęzi będą sobie równe[11].

---

[9] Tamże, s. 12.

[10] B. J a n k o w s k a, *Międzynarodowa konkurencyjność branży*, *na przykładzie polskiej branży budowlanej w latach 1994–2001*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2005, s. 83–84.

[11] Por. A. B u d n i k o w s k i, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2006, s. 105–106.

W sytuacji gdy: $IIT_{it} = 0$ (0%) – występuje wyłącznie handel międzygałęziowy, w sytuacji przeciwnej $IIT_{it} = 1$ (100%) – mamy do czynienia wyłącznie z handlem wewnątrzgałęziowym.

Wskaźnik Grubela-Lloyda jest matematycznie związany z jednym ze wskaźników ujawnionej przewagi komparatywnej, który także dotyczy zmian handlu wewnątrzgałęziowego[12].

$$RCA_{it} = \frac{X_{it} - M_{it}}{X_{it} + M_{it}}, \tag{4.7}$$

gdzie:

M_i – import w *i*-tej gałęzi,
X_i – eksport w *i*-tej gałęzi,
t – okres analizy.

Do pomiaru konkurencyjności eksportu oraz zmian w specjalizacji eksportowej służy wskaźnik *RCA*. W sytuacji gdy:

- $RCA_{it} = 0$ wymiana *i*-tej gałęzi jest wewnatrzgałęziowa,
- $RCA_{it} = 1$ lub $RCA_{it} = -1$ wymiana *i*-tej gałęzi jest międzygałęziowa,
- $RCA_{it} > 1$ w i-tej gałęzi ujawnia się przewaga komparatywna, im wyższa wartość wskaźnika, tym większa przewaga komparatywna.

Jak wynika ze wzorów odnoszących się do wskaźników *IIT* oraz *RCA* pomiędzy nimi zachodzi zależność[13]:

$$IIT_{it} = 1 - \left| RCA_{it} \right|. \tag{4.8}$$

Istnienie tej zależności pomiędzy omawianymi wskaźnikami pozwala na wybór jednego z nich jako miary konkurencyjności eksportu.

Zaprezentowane dotychczas wskaźniki konkurencyjności produkcji odnoszą się do rynku międzynarodowego, a więc można stwierdzić, że za ich pomocą próbuje się ocenić międzynarodową konkurencyjność sektora. Dodatkowo, do tej grupy można zaadoptować cześć mierników skuteczności działania sektora – jako systemu gospodarczego. Wyróżnia się tutaj kilka miar związanych przede wszystkim ze skutecznością, sprawnością/wydajnością oraz produktywnością, decydujących o dynamice przemysłowej. Najpowszechniej wykorzystywane w analizach sektorowych (gałęziowych) są[14]:

- dynamika wzrostu zatrudnienia,
- wydajność pracy i/lub jej dynamika,

---

[12] Por. B. J a n k o w s k a, *Międzynarodowa konkurencyjność branży*..., s. 84.
[13] Tamże, s. 85.
[14] Por. A. Z i e l i ń s k a - G ł ę b o c k a , *Konkurencyjność przemysłowa*..., s. 14–16.

• wydajność/produktywność zasobów użytych do wytworzenia produkcji sprzedanej,

• współczynnik całkowitej produkcyjności czynników produkcji (*TFP – Total Factor Productivity*).

Spośród wymienionych mierników do oceny konkurencyjności sektora można zastosować wskaźnik wydajności (produktywności – ilość wytworzonej i sprzedanej produkcji) pracy lub zasobów zużytych do wytworzenia produkcji. Najogólniej wskaźnik ten może przyjąć następującą postać[15]:

$$W_i = \frac{P_{it}}{Z_{it}}, \tag{4.9}$$

gdzie:

P_i – produkcja sprzedana *i*-tej gałęzi,

Z_i – zasoby zużyte do wytworzenia produkcji w *i*-tej gałęzi,

t – okres analizy.

W celu zbadania łącznie wydajności pracy oraz produktywności zasobów wykorzystanych do produkcji można posłużyć się współczynnikiem całkowitej produkcyjności czynników produkcji (*TFP – Total Factor Productivity*)), a jego metodologię prezentuje poniższa formuła[16]:

$$TFP_{it} = \frac{P_{it}}{P_{it-1}} - \left[\left(\frac{LP_{it}}{LP_{it-1}} \times \alpha\right) + \left(\frac{CP_{it}}{CP_{it-1}} \times (1-\alpha)\right)\right], \tag{4.10}$$

gdzie:

$$\alpha_{it} = \frac{W_{it} + N_{it}}{W_{it} + N_{it} + C_{it}}, \; LP_{IT} = \frac{P_{it}}{L_{it}}, \; CP_{it} = \frac{P_{it}}{C_{it}}$$

P_i – produkcja sprzedana *i*-tej gałęzi,

LP_i – wydajność pracy *i*-tej gałęzi,

CP_i – produkcyjność majątku trwałego *i*-tej gałęzi,

W_i – wynagrodzenia *i*-tej gałęzi,

N_i – narzuty na płace *i*-tej gałęzi,

C_i – majątek trwały *i*-tej gałęzi,

L_i – zatrudnienie *i*-tej gałęzi,

α – współczynnik informujący, jaki jest udział pracy w przychodach czynników produkcji,

t – okres analizy.

---

[15] Por. J. M i s a l a, *Podstawowe problemy pomiaru międzynarodowej konkurencyjności gospodarki kraju*, [w:] M. A. W e r e s a (red.), *Polska. Raport o Konkurencyjności 2006. Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, Wyd. SGH, Warszawa 2006 s. 284.

[16] Por. S. E n g l a n d e r, A. G u r n e y, *Medium-Term Determinants of the OECD Productivity*, „OECD Economic Studies" 1994, no. 22, s. 169.

Zaprezentowane powyżej mierniki można uznać za tzw. syntetyczne mierniki – służące do oceny konkurencyjności danego przemysłu. Bazują one bowiem na zagregowanych danych dotyczących eksportu, importu oraz rozmiarach produkcji. W literaturze można również spotkać tzw. mierniki cząstkowe, które szacuje się na podstawie danych pochodzących od pojedynczego przedsiębiorstwa funkcjonującego w danym sektorze[17].

4.1.2. Ocena wpływu BIZ na konkurencyjność przetwórstwa przemysłowego – analiza statystyczna

W niniejszy punkcie monografii podjęto próbę oceny konkurencyjności 23 działów polskiego przetwórstwa przemysłowego w kontekście obecności kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W tym celu wykorzystano zestaw mierników konkurencyjności sektorów, wskaźniki dynamiki wybranych wielkości ekonomicznych obrazujących sytuację w sektorze oraz dane niepublikowane NBP dotyczące zasobów BIZ w badanych sektorach w latach 2003–2008[18].

W przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych posłużono się stanem zasobów (na koniec 2008 r.) w poszczególnych działach polskiego przemysłu wytwórczego i średnią zasobów BIZ w danym przemyśle. Zrezygnowano w tym przypadku z dynamiki zasobów BIZ, ponieważ w 2003 r. w dziale – produkcja pozostałego sprzętu transportowego (35), odnotowano ujemny poziom BIZ.

Wyróżniono dziewięć działów, charakteryzujących się stanem zasobów BIZ w danym przemyśle powyżej przeciętnej ($\bar{x}$ = 1807,8 mln USD). Są to następujące działy:

- 15 – produkcja artykułów spożywczych i napojów,
- 21 – produkcja masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru,
- 24 – produkcja wyrobów chemicznych,
- 25 – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych,
- 26 – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych,
- 27 – produkcja metali,
- 28 – produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń,
- 29 – produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowanych,
- 34 – produkcja samochodów.

Pozostałe czternaście sektorów przyporządkowano do grupy charakteryzującej się stanem zasobów BIZ poniżej średniej. Podział przemysłów na dwie grupy

---

[17] Por. B. J a n k o w s k a, *Międzynarodowa konkurencyjność branży*…, s. 91.

[18] Ze względu na zmianę klasyfikacji danych dotyczących przemysłu przetwórczego publikowanych przez GUS z PKD 2004 na PKD 2007 począwszy od 2009 r. w tej części pracy ograniczono się do próby 2003–2008.

Tabela 4.1. Klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego (sekcji D) według zasobów BIZ w Polsce (w mln USD, stan na koniec 2008 r.) i dynamiki eksportu w 2008 r. (2003 = 100)

Wyszczególnienie	Dynamika eksportu, działy charakteryzujące się wskaźnikiem dynamiki powyżej średniej**	Dynamika eksportu, działy charakteryzujące się wskaźnikiem dynamiki poniżej średniej **
Działy przetwórstwa przemysłowego charakteryzujące się wartością zasobów BIZ w 2008, wyższą od średniej wartości w przetwórstwie przemysłowym*	15 – produkcja art. spożywczych i napojów, 24 – produkcja wyrobów, chemicznych, 25 – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych, 27 – produkcja metali, 28 – produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń, 29 – produkcja maszyn i urządzeń g.i. niesklasyfikowanych, 34 – produkcja samochodów, przyczep i naczep.	21 – produkcja masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru 26 – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych,
Działy przetwórstwa przemysłowego charakteryzujące się wartością zasobów BIZ w 2008, niższą od średniej wartości w przetwórstwie przemysłowym*	16 – produkcja wyrobów tytoniowych, 22 – działalność wydawnicza i poligraficzna, 23 – wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej, 32 – produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych, 33 – produkcja instrumentów medycznych i optycznych, zegarów i zegarków,	17 – włókiennictwo, 18 – produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich, 19 – produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór, 20 – produkcja drewna i wyrobów z drewna, 30 – produkcja maszyn biurowych i komputerów, 31 – produkcja maszyn i aparatury elektronicznej g.i. niesklasyfikowanej, 35 – produkcja pozostałego sprzętu transportowego, 36 – produkcja mebli i działalność produkcyjna g.i. niesklasyfikowana, 37 – przetwarzanie odpadów.

*$\bar{x}$ = 1807,8 mln USD

**$\bar{x}$ = 170,6%

Ź r ó d ł o: Opracowanie własne na podstawie danych niepublikowanych pochodzących z Departamentu Statystyki NBP dotyczących zobowiązań Polski z tytułu BIZ, w których pominięto drugi składnik zobowiązań, tj. inwestycje pozostałe (zobowiązania z tytułu kredytów), oraz *Rocznik statystyczny przemysłu 2004*, GUS, Warszawa 2004, s. 330–331 *Rocznik statystyczny przemysłu 2007*, GUS, Warszawa 2007, s. 399–400, *Rocznik statystyczny przemysłu 2009*, GUS, Warszawa 2009, s. 401–402

ze względu na kryterium zasobów BIZ powyżej i poniżej średniej stanowi podstawę do oceny konkurencyjności badanych działów gospodarki w aspekcie obecności kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Jako pierwszą z determinant konkurencyjności przemysłów zaproponowano stan zasobów BIZ, czyli zmienną opisującą atrakcyjność sektorów dla inwestorów zagranicznych. Kolejną zmienną użytą w analizie działów jest dynamika eksportu w roku 2008 w porównaniu z rokiem 2003. Zestawienie działów z uwzględnieniem dwóch omówionych zmiennych, czyli stanu zasobów BIZ i dynamiki eksportu prezentuje tab. 4.1.

W zestawieniu tym pojawiły się cztery grupy przemysłów:

- grupa pierwsza to działy produkcji przemysłowej charakteryzujące się wysokim zasobem BIZ powyżej średniej oraz wysoką dynamiką eksportu (powyżej średniej działowej),
- druga grupa to działy charakteryzujące się wysokim zasobem BIZ i niską dynamiką eksportu (poniżej średniej sektorowej),
- trzecia grupa to działy o niskich zasobach BIZ i wysokiej dynamice eksportu,
- czwarta grupa to działy o niskich zasobach BIZ i słabej dynamice eksportu.

Wśród działów przetwórstwa przemysłowego o wysokich zasobach BIZ prawie wszystkie charakteryzowały się wysoką dynamiką eksportu. Wśród nich na uwagę zasługują trzy działy, tj. produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń (dział 28), produkcja metali (dział 27), produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowanych (dział 29). Eksport w przypadku działu 27 w analizowanym okresie wzrósł o blisko 270% , a pozostałych dwóch o ponad 130%. Najniższą dynamikę eksportu, w grupie działów z wysokim zasobem BIZ, odnotowano dla produkcji masy włóknistej papieru i wyrobów z papieru (dział 21) – wzrost o 35,1% w 2008 r. w porównaniu z rokiem 2003.

Wysokie zasoby BIZ w przemyśle papierniczym w Polsce związane są z pewnymi czynnikami sprzyjającymi lokowaniu inwestycji zagranicznych w tym sektorze. Jednym z najważniejszych to małe zużycie papieru w przeliczeniu na 1 mieszkańca (87,9 kg rocznie), podczas gdy średnia w krajach zrzeszonych w organizacji *Confederation of European Paper Industries* (CEPI) w 17 krajach członkowskich wynosi 193,4 kg, co jednoznacznie wskazuje na duży potencjał polskiego rynku[19], dostępność do surowca – duże zalesienie w niektórych regionach Polski, np. województwo lubuskie czy warmińsko – mazurskie oraz dogodna lokalizacja ze względu na dostawców surowca (Rosja, Ukraina, Białoruś) i głównych rynków zbytu (Niemcy, Austria, Szwecja). Na tej podstawie można przypuszczać, iż inwestorzy zagraniczni lokujący swój kapitał w produkcji papieru i wyrobów z papieru swoje wyroby kierują głownie na rynek wewnętrzny.

---

[19] *Analiza atrakcyjności wybranych sektorów gospodarki w Polsce*, Wyd. PMR, grudzień 2006, s. 128.

W grupie działów z niskimi zasobami BIZ na uwagę zasługują trzy działy, których dynamika eksportu kształtuje się powyżej średniej w badanej grupie przemysłów. Są to: działalność wydawnicza i poligraficzna (dział 22), produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych (32) oraz produkcja instrumentów medycznych i optycznych (dział 33). Spośród wymienionych trzech sektorów, ciekawych wyników dostarcza analiza zasobów BIZ i wielkości eksportu w działalności wydawniczej i poligraficznej – gdzie na przestrzeni sześciu omawianych lat zasoby BIZ wzrosły blisko trzykrotnie, a eksport wzrósł o ponad 91%. Polski rynek poligraficzny rozwija się w bardzo dużym tempie (ok. 10% rocznie), a Polska często uważana jest za „drukarnię Europy"[20]. Podobnie omawiane zmienne kształtowały się w dziale produkcja instrumentów medycznych i optycznych, w którym to odnotowano ponad trzykrotny wzrost zasobów BIZ i dwukrotny wzrost eksportu. W przypadku produkcji sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych, zaobserwowano ponad dwukrotny wzrost zasobów BIZ i wzrost eksportu o ponad 100%. W najbliższej przyszłości inwestorzy zagraniczni prawdopodobnie będą zwiększać zasoby kapitału w istniejących już przedsiębiorstwach bezpośredniego inwestowania oraz można się spodziewać kolejnych inwestycji zarówno w działalności wydawniczej i poligraficznej, w produkcji sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych, jak i w dziale 33 – produkcja instrumentów medycznych i optycznych.

W tabeli 4.2 zaprezentowano zestawienie badanych 23 działów przetwórstwa przemysłowego według następujących dwóch zmiennych, tj. zasobów BIZ w sektorze na koniec 2008 r. oraz stopy eksportu w 2008 r. liczonej według prezentowanej w niniejszym rozdziale formuły (4.4). Stopa eksportu informuje jaka część produkcji sprzedanej przemysłu kierowana jest na eksport. W przypadku tej zmiennej przyjęto założenie, że im wyższa stopa eksportu, tym produkcja w sektorze jest bardziej konkurencyjna.

Z punktu widzenia tego zestawu zmiennych najbardziej konkurencyjne okazały się dwa działy, tj. (29) – produkcja maszyn i urządzeń oraz (34) – produkcja samochodów, przyczep i naczep, które charakteryzowały się wysokimi zasobami BIZ i wysoką skalą produkcji kierowanej na eksport (powyżej przeciętnej). W przypadku polskiego przemysłu samochodowego – 78% produkcji sprzedanej znajduje odbiorców poza granicami, a zaledwie 22% znajduje odbiorców na rynku wewnętrznym.

W grupie sektorów charakteryzujących się niskimi zasobami BIZ zaskakująco dużo, bo aż siedem sektorów eksportuje blisko 40% swej produkcji. Na uwagę tutaj zasługuje (dział 35) – produkcja pozostałego sprzętu transportowego – zaliczanego do przemysłu samochodowego, w którym to 79% produkcji kierowane jest na eksport.

---

[20] Tamże, s. 128.

Tabela 4.2. Klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego (sekcji D) według zasobów BIZ w Polsce (w mln USD, stan na koniec 2008 r.) i stopy eksportu w 2008 r. (w %)

Wyszczególnienie	Działy charakteryzujące się stopą eksportu powyżej średniej** w sekcji D	Działy charakteryzujące się stopą eksportu poniżej średniej** w sekcji D
Działy przetwórstwa przemysłowego charakteryzujące się wartością zasobów BIZ w 2008, wyższą od średniej wartości w przetwórstwie przemysłowym*	29 – produkcja maszyn i urządzeń g.i. niesklasyfikowanych. 34 – produkcja samochodów, przyczep i naczep.	15 – produkcja art. spożywczych i napojów, 21 – produkcja masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru, 24 – produkcja wyrobów chemicznych, 25 – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych, 26 – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych, 27 – produkcja metali, 28 – produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń,
Działy przetwórstwa przemysłowego charakteryzujące się wartością zasobów BIZ w 2008, niższą od średniej wartości w przetwórstwie przemysłowym*	17 – włókiennictwo, 18 – produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich, 31 – produkcja maszyn i aparatury elektronicznej g.i. niesklasyfikowanej, 32 – produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych, 35 – produkcja pozostałego sprzętu transportowego, 36 – produkcja mebli i działalność produkcyjna g.i. niesklasyfikowana.	16 – produkcja wyrobów tytoniowych, 20 – produkcja drewna i wyrobów z drewna, 19 – produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór, 22 – działalność wydawnicza i poligraficzna, 23 – wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej, 30 – produkcja maszyn biurowych i komputerów, 33 – produkcja instrumentów medycznych i optycznych, zegarów i zegarków, 37 – przetwarzanie odpadów.

*$\bar{x}$ = 1807,8 mln USD

**$\bar{x}$ = 38,1%

Ź r ó d ł o: Opracowanie własne na podstawie danych niepublikowanych pochodzących z Departamentu Statystyki NBP dotyczących zobowiązań Polski z tytułu BIZ, w których pominięto drugi składnik zobowiązań tj. inwestycje pozostałe (zobowiązania z tytułu kredytów) *Rocznik statystyczny przemysłu 2004*, GUS, Warszawa 2004, s.107–108, 330–331; *Rocznik statystyczny przemysłu 2007*, GUS, Warszawa 2007, s. 111–112 i 399–400, *Rocznik statystyczny przemysłu 2009*, GUS, Warszawa 2009, s. 401–402 i 111–112.

Tabela 4.3. Klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego (sekcji D) według zasobów BIZ w Polsce (w mln USD, stan na koniec 2008 r.) i relacji eksport/import w 2008 r. (w %)

Wyszczególnienie	Działy charakteryzujące się relacją eksport/import powyżej średniej**	Działy charakteryzujące się relacją eksport/import poniżej średniej**
Działy przetwórstwa przemysłowego charakteryzujące się wartością zasobów BIZ w 2008, wyższą od średniej wartości w przetwórstwie przemysłowym*	27 – produkcja metali 29 – produkcja maszyn i urządzeń g.i. niesklasyfikowanych 34 – produkcja samochodów, przyczep i naczep	15 – produkcja art. spożywczych i napojów 21 – produkcja masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru 24 – produkcja wyrobów chemicznych 25 – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych 26 – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych 28 – produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń
Działy przetwórstwa przemysłowego charakteryzujące się wartością zasobów BIZ w 2008, niższą od średniej wartości w przetwórstwie przemysłowym*	18 – produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich 19 – produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór 20 – produkcja drewna i wyrobów z drewna 31 – produkcja maszyn i aparatury elektronicznej g.i. niesklasyfikowanej 35 – produkcja pozostałego sprzętu transportowego 36 – produkcja mebli i działalność produkcyjna g.i. niesklasyfikowana 37 – przetwarzanie odpadów.	16 – produkcja wyrobów tytoniowych 17 – włókiennictwo 22 – działalność wydawnicza i poligraficzna 23 – wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej 30 – produkcja maszyn biurowych i komputerów 32 – produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych 33 – produkcja instrumentów medycznych i optycznych, zegarów i zegarków

*$\bar{x}$ = 1807,8 mln USD

**$\bar{x}$ =139,6%

Ź r ó d ł o: Opracowanie własne na podstawie danych niepublikowanych pochodzących z Departamentu Statystyki NBP dotyczących zobowiązań Polski z tytułu BIZ, w których pominięto drugi składnik zobowiązań, tj. inwestycje pozostałe (zobowiązania z tytułu kredytów), *Rocznik statystyczny przemysłu 2004*, GUS, Warszawa 2004 s. 330–331, 334–335 oraz *Rocznik statystyczny przemysłu 2007*, GUS, Warszawa, 2007, s. 399–400 i 403–404, *Rocznik statystyczny przemysłu 2009*, GUS, Warszawa 2009, s. 401–402 i 405–406.

W wyniku wejścia wielu inwestorów zagranicznych do polskiego przemysłu samochodowego w południowo-zachodniej części kraju powstało główne

centrum motoryzacji. Cześć tych przedsiębiorstw powstała od podstaw, ale również zostały one przejęte i przekształcone w procesie prywatyzacji. Obecnie w Polsce wytwarzane są wszystkie główne typy pojazdów samochodowych (tj. samochody osobowe, ciężarowe i autobusy), istnieje również wiele zakładów produkujących części i akcesoria samochodowe. Wśród największych producentów należy wymienić: Fiat (Tychy), Opel (Gliwice), Volkswagen (Poznań) czy Volvo we Wrocławiu[21].

Klasyfikacja działów według zasobów BIZ i wskaźnika wystawienia na konkurencję zagraniczną pokrywa się z zestawieniem prezentowanym w tab. 4.2. Oznacza to, iż działy charakteryzujące się wysoką stopą eksportu dobrze radzą sobie z nasilającą się konkurencją ze strony producentów zagranicznych.

Następną zmienną użytą do oceny konkurencyjności badanych przemysłów jest wskaźnik relacji eksport/import w 2008 r. w aspekcie obecności bezpośrednich inwestycji zagranicznych (por. tab.4.3).

Jak wskazywały wcześniejsze zestawienia w przypadku działów charakteryzujących wysokimi zasobami BIZ występowała wyższa skłonność do eksportu. Przeciętny poziom wskaźnika relacji eksport/import równy 141,4% oznacza, iż średnio w badanych przemysłach skala eksportu przewyższa import o ponad 41%. W tabeli 4.3 na uwagę zasługuje dział 27 – produkcja metali, w którym to eksport dwukrotnie przewyższa import, a zasoby BIZ w 2008 roku były blisko dwudziestokrotnie większe niż w roku 2003. Na podstawie tych wielkości można przypuszczać, iż przemysł ten będzie się silnie rozwijał w kolejnych latach, szczególnie w kontekście zwiększania się zasobów BIZ i dużych możliwości eksportowych.

Następną zmienną opisującą sytuacje w dziale przetwórstwa przemysłowego jest wskaźnik *IIT* – handlu wewnątrzgałęziowego. Tabela 4.4 prezentuje klasyfikację działów ze względu na zasoby BIZ i specyfikę wymiany międzynarodowej.

W grupie sektorów charakteryzujących się wysokimi zasobami BIZ, aż w ośmiu z nich wskaźnik *IIT* przewyższa poziom średni dla badanych przemysłów, co oznacza, że w tych działach mamy do czynienia z partnerską konkurencyjnością, czyli zarówno skala eksportu, jak i importu jest tutaj do siebie zbliżona i świadczy o handlu wewnątrzgałęziowym. W przypadku produkcji metali (dział 27) omawiany wskaźnik kształtuje się poniżej średniej, ponieważ w sektorze tym skala eksportu istotnie przewyższa import.

Najniższy poziom wskaźnika *IIT* (0,28) odnotowano w dziale 23 – wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej, w którym to dominuje głównie import kierowany na rynek wewnętrzny, a skala zasobów BIZ jest relatywnie niska.

---

[21] *Analiza atrakcyjności wybranych sektorów gospodarki w Polsce*, Wyd. PMR. grudzień 2006, s. 98–100.

Tabela 4.4. Klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego według zasobów BIZ w Polsce (w mln USD, stan na koniec 2008 roku) i wskaźnika specjalizacji *IIT* w 2008 r. (w %)

Wyszczególnienie	Działy charakteryzujące się wskaźnikiem *IIT* powyżej średniej**	Działy charakteryzujące się wskaźnikiem *IIT* poniżej średniej**
Działy przetwórstwa przemysłowego charakteryzujące się wartością zasobów BIZ w 2008, wyższą od średniej wartości w przetwórstwie przemysłowym*	15 – produkcja art. spożywczych i napojów 21 – produkcja masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru 24 – produkcja wyrobów chemicznych, 25 – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych 26 – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych 28 – produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń 29 – produkcja maszyn i urządzeń g.i. niesklasyfikowanych 34 – produkcja samochodów, przyczep i naczep	27 – produkcja metali
Działy przetwórstwa przemysłowego charakteryzujące się wartością zasobów BIZ w 2008, niższą od średniej wartości w przetwórstwie przemysłowym*	16 – produkcja wyrobów tytoniowych, 17 – włókiennictwo 18 – produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich 19 – produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór 22 – działalność wydawnicza i poligraficzna 31 – produkcja maszyn i aparatury elektronicznej g.i. niesklasyfikowanej 32 – produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych 33 – produkcja instrumentów medycznych i optycznych, zegarów i zegarków 35 – produkcja pozostałego sprzętu transportowego	20 – produkcja drewna i wyrobów z drewna 23 – wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej 30 – produkcja maszyn biurowych i komputerów 36 – produkcja mebli i działalność produkcyjna g.i. niesklasyfikowana 37 – przetwarzanie odpadów

*$\bar{x}$ = 1807,8 mln USD

**$\bar{x}$ = 76%

Ź r ó d ł o: Opracowanie własne na podstawie danych niepublikowanych pochodzących z Departamentu Statystyki NBP dotyczących zobowiązań Polski z tytułu BIZ, w których pominięto drugi składnik zobowiązań tj. inwestycje pozostałe (zobowiązania z tytułu kredytów), *Rocznik statystyczny przemysłu 2004*, GUS, Warszawa 2004 s. 109–110, 330–331, 334–335 oraz *Rocznik statystyczny przemysłu 2007*, GUS, Warszawa 2007, s. 111–112, 399–400, 403–404, *Rocznik statystyczny przemysłu 2009*, GUS, Warszawa 2009, s. 111–112, 401–402, 405–406.

Tabela 4.5. Klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego według zasobów BIZ w Polsce (w mln USD, stan na koniec 2008 r.) i dynamiki wydajności pracy w 2008 r. (2003 = 100) (w %)

Wyszczególnienie	Działy charakteryzujące się wskaźnikiem dynamiki wydajności pracy powyżej średniej** w sekcji D	Działy charakteryzujące się wskaźnikiem dynamiki wydajności pracy poniżej średniej** w sekcji D
Działy przetwórstwa przemysłowego charakteryzujące się wartością zasobów BIZ w 2008, wyższą od średniej wartości w przetwórstwie przemysłowym*	15 – produkcja art. spożywczych i napojów 26 – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych 27 – produkcja metali 28 – produkcja metalowych, wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń 29 – produkcja maszyn i urządzeń g.i. niesklasyfikowanych 34 – produkcja samochodów, przyczep i naczep	24 – produkcja wyrobów chemicznych 21 – produkcja masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru 25 – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych
Działy przetwórstwa przemysłowego charakteryzujące się wartością zasobów BIZ w 2008, niższą od średniej wartości w przetwórstwie przemysłowym*	23 – wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej 33 – produkcja instrumentów medycznych i optycznych, zegarów i zegarków 35 – produkcja pozostałego sprzętu transportowego 37 – przetwarzanie odpadów	16 – produkcja wyrobów tytoniowych 17 – włókiennictwo 18 – produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich 19 – produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór 20 – produkcja drewna i wyrobów z drewna 22 – działalność wydawnicza i poligraficzna 30 – produkcja maszyn biurowych i komputerów 31 – produkcja maszyn i aparatury elektronicznej g.i. niesklasyfikowanej 32 – produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych 36 – produkcja mebli i działalność produkcyjna g.i. niesklasyfikowana

*$\bar{x}$ = 1807,8 mln USD

**$\bar{x}$ = 141,0%

Ź r ó d ł o: Opracowanie własne na podstawie danych niepublikowanych pochodzących z Departamentu Statystyki NBP dotyczących zobowiązań Polski z tytułu BIZ, w których pominięto drugi składnik zobowiązań, tj. inwestycje pozostałe (zobowiązania z tytułu kredytów) oraz *Rocznik statystyczny przemysłu 2004*, GUS, Warszawa, 2004, s. 109–110, 198–199; *Rocznik statystyczny przemysłu 2007*, GUS, Warszawa, 2007, s. 111–112, 215–216. *Rocznik statystyczny przemysłu 2009*, GUS, Warszawa 2009, s.111–112, 210–211.

Tabela 4.6. Klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego według zasobów BIZ w Polsce (w mln USD, stan na koniec 2008 r.) i wskaźnika TFP (całkowitej produktywności czynników produkcji) w 2008 r. (w %)

Wyszczególnienie	Działy charakteryzujące się wskaźnikiem TFP powyżej średniej** w sekcji D	Działy charakteryzujące się wskaźnikiem TFP poniżej średniej** w sekcji D
Działy przetwórstwa przemysłowego charakteryzujące się wartością zasobów BIZ w 2008, wyższą od średniej wartości w przetwórstwie przemysłowym*	24 – produkcja wyrobów chemicznych 25 – produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych 26 – produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych 27 – produkcja metali 28 – produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń 29 – produkcja maszyn i urządzeń g.i. niesklasyfikowanych 34 – produkcja samochodów, przyczep i naczep	15 – produkcja art. spożywczych i napojów 21 – produkcja masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru
Działy przetwórstwa przemysłowego charakteryzujące się wartością zasobów BIZ w 2008, niższą od średniej wartości w przetwórstwie przemysłowym*	20 – produkcja drewna i wyrobów z drewna 22 – działalność wydawnicza i poligraficzna 23 – wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej 30 – produkcja maszyn biurowych i komputerów 32 – produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych 36 – produkcja mebli i działalność produkcyjna g.i. niesklasyfikowana 37 – przetwarzanie odpadów	16 – produkcja wyrobów tytoniowych 17 – włókiennictwo 18 – produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich 19 – produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór 31 – produkcja maszyn a aparatury elektronicznej g.i. niesklasyfikowanej 33 – produkcja instrumentów medycznych i optycznych, zegarów i zegarków

*$\bar{x}$ = 1807,8 mln USD

**$\bar{x}$ = 141,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych niepublikowanych pochodzących z Departamentu Statystyki NBP dotyczących zobowiązań Polski z tytułu BIZ, w których pominięto drugi składnik zobowiązań, tj. inwestycje pozostałe (zobowiązania z tytułu kredytów), *Rocznik statystyczny przemysłu 2003*, GUS, Warszawa, 2003 s. 69–70, 169–170, 237–238, 297–298, *Rocznik statystyczny przemysłu 2004*, GUS, Warszawa 2004, s. 109–110, 198–199, 286–287, 321–322, *Rocznik statystyczny przemysłu 2006*, GUS, Warszawa, 2006, s. 113–114, 215–216, 316–317, 357–358,. *Rocznik statystyczny przemysłu 2007*, GUS, Warszawa 2007, s. 111–112, 215–216, 314–315, 393–394, *Rocznik statystyczny przemysłu 2009*, GUS, Warszawa 2009, s. 111–112, 210–211, 401–402, 405–406.

Obecność inwestorów zagranicznych w sektorze skłania przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania, jak i innych uczestników działających w danym przemyśle do poprawy skuteczności i wydajności działania. Miarą tej skuteczności może być wydajność pracy oraz często wykorzystywany miernik całkowitej produktywności czynników produkcji – *TFP*. W tabeli 4.5 przedstawiono klasyfikację działów ze względu na zasoby BIZ oraz dynamikę wydajności pracy.

Jak wynika z danych tab. 4.5, działom o wysokich zasobach BIZ towarzyszy na ogół wysoka dynamika wydajności pracy. Na uwagę zasługuje tutaj dział 27 – produkcja metali, w którym wydajność pracy wzrosła o 86% w 2008 r. w porównaniu z rokiem 2003. Tak silny wzrost można uzasadnić ogromnym wzrostem zasobów BIZ. W przypadku sektorów z zasobami BIZ poniżej średniej dla badanych przemysłów, na wyróżnienie zasługuje dział 23 – wytwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej, w którym to odnotowano wzrost wydajności pracy o ponad 205%. Pomimo istotnego wzrostu napływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do działu 30 – produkcja maszyn biurowych i komputerów, w przemyśle tym odnotowano spadek wydajności pracy o blisko 30%. Spowodowane to było wzrostem zatrudnienia w tym dziale i zmniejszoną produkcją wynikająca z kryzysu gospodarczego odczuwalnego w tej branży w 2008 r.

Potwierdzenia przypuszczeń o pozytywnym wpływie kapitału zagranicznego na poprawę produkcyjności w analizowanych przemysłach można doszukać się w przypadku analizy wskaźnika TFP, czyli całkowitej produktywności czynników produkcji (por. tab. 4.6).

Analiza działów przetwórstwa przemysłowego w aspekcie zasobów BIZ i całkowitej produktywności czynników produkcji dowodzi, że na ogół tam, gdzie pojawiają się inwestorzy zagraniczni następuje poprawa wykorzystania czynników produkcji, która decyduje o dynamice przemysłowej danego kierunku działalności.

W przypadku działów o wysokich zasobach BIZ jedynie dwa działy, tj.(dział 15) produkcja art. spożywczych i napojów oraz dział 21 – produkcja masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru charakteryzują się wartością wskaźnika TFP poniżej przeciętnej.

W literaturze przedmiotu podjęte zostały próby oceny wpływu BIZ na innowacyjność sektorów gospodarki polskiej. Ciekawe badania dotyczące oceny BIZ w sektorach działalności wytwórczej i zaopatrzeniu w energię prowadził M. Gomułka[22] na podstawie danych GUS dla lat 2002–2004. Autor ten analizuje dwie grupy przedsiębiorstw: krajowe i z udziałem kapitału zagranicznego oraz klasyfikuje działy PKD według stopnia innowacyjności i roli BIZ. W wyniku tej klasyfikacji powstały trzy grupy przemysłów: pierwsza charakteryzuje się

[22] M. Gomułka, *The impact of FDI on Innovativeness in Manufacturing*, [w:] M. A. Weresa, *Poland. Competitiveness Report 2007. The Role of Foreign Direct Investment*, Wyd. SGH, Warszawa 2007, s. 240–249.

wysokim poziomem innowacyjności, a BIZ przyczyniają się jeszcze do wzrostu tej innowacyjności, druga natomiast to działy charakteryzujące się wysoką innowacyjnością, ale BIZ nie przyczyniają się do jej wzrostu. Ostatnia grupa to przemysły o niskim stopniu innowacyjności i słabej obecności inwestorów zagranicznych.

4.2. Ekonometryczna analiza efektów obecności BIZ w działach przetwórstwa przemysłowego według stopnia zaawansowania technologicznego – w latach 2003–2008

Celem autorki w tej części opracowania jest analiza ekonometryczna efektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w działach przemysłu przetwórczego w latach 2003–2008. Analizę przeprowadzono z wykorzystaniem regresji panelowej. Działy przemysłu zostały pogrupowane zgodnie z klasyfikacją według kryterium stopnia zaawansowania technologicznego zaprezentowaną w rozdziale III. Badania bazują na niepublikowanych danych NBP opracowanych według dwucyfrowych grup PKD (działy) dotyczących zobowiązań z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz na publikowanych informacjach GUS, takich jak: eksport, import, produkcja sprzedana przemysłu, zatrudnienie, przeciętne wynagrodzenie, wartość majątku trwałego, wydajność pracy i inne zmienne będące relacją omawianych wielkości ekonomicznych w przemyśle przetwórczym.

4.2.1. Specyfikacja modeli

We współczesnych badaniach ekonomicznych dużo miejsca poświęca się zagadnieniom dotyczącym powiązań między rozwojem i konkurencyjnością a zasobami BIZ. W tego typu analizach zwraca się uwagę na wykorzystanie nowoczesnych procedur badawczych, w tym metod współczesnej ekonometrii. Modele ekonometryczne są bowiem ważnym narzędziem służącym do ilościowego opisu mechanizmów rozwoju gospodarczego. Punktem wyjścia do ich budowy jest endogeniczna teoria wzrostu gospodarczego[23].

W niniejszym badaniu podjęto próbę oszacowania funkcji regresji, pozwalającej na opis związku między zasobami BIZ a konkurencyjnością poszczególnych działów przemysłu przetwórczego w Polsce.

---

[23] Obszerny przegląd empirycznych modeli wzrostu z endogenicznym postępem technicznym można znaleźć w pracy W. W e l f e, *Empiryczne modele wzrostu*, [w:] *Wzrost gospodarczy, rekonstrukcja i bezrobocie w Polsce. Ujęcie teoretyczne i praktyczne*, materiały pokonferencyjne, Katedra Ekonomii UŁ, Łódź 2000.

Przyjęto, zgodnie z teorią ekonomii, iż bezpośrednie inwestycje zagraniczne prowadzą do zmian przewag konkurencyjnych, co znajduje odzwierciedlenie w zmianach wydajności czynników wytwórczych. Wydaje się, że w krótkim okresie poprawa konkurencyjności działów przetwórstwa przemysłowego przyczynia się do wzrostu wartości produkcji sprzedanej, eksportu, zaś w dłuższym okresie do wzrostu produktywności, w tym wydajności pracy czy łącznej produktywności czynników produkcji.

Jest oczywiste, że uzyskany w ten sposób obraz (opis) zmian konkurencyjności nie jest w pełni kompletny, jako że, oprócz zasobów BIZ, konkurencyjność determinowana jest przez inne czynniki, takie jak np. wielkość zatrudnienia, wartość nakładów inwestycyjnych itp. W analizie nie uwzględniono owych czynników wpływających na rozwój (konkurencyjność), starano się bowiem przede wszystkim zbadać, jak zasoby BIZ oddziałują na zmiany poziomu rozwoju (prosty związek korelacyjny), równolegle starano się wskazać działy osiągające najlepsze efekty w zakresie konkurencyjności. A zatem ograniczenie się do jednej zmiennej objaśniającej i modeli jednorównaniowych wydaje się być uzasadnione celem, jak i zakresem badania.

Należy zauważyć, że szeregi czasowe obejmujące 6 lat, uniemożliwiają przeprowadzenie analizy klasycznymi metodami, w tym zwłaszcza klasyczną metodą najmniejszych kwadratów. Skłania to do podjęcia próby opisu omawianych relacji przy wykorzystaniu próby przekrojowo-czasowej. Przy tego typu danych metoda najmniejszych kwadratów nie powinna być stosowana, z uwagi na ryzyko wystąpienia heteroskedastyczności. Ryzyko to można zminimalizować w modelach panelowych (regresji panelowej), co determinuje ich zastosowanie w tym badaniu.

Dane przekrojowo-czasowe nazywane także danymi panelowymi są coraz częściej wykorzystywane w badaniach ekonomicznych. W niniejszej pracy są to informacje o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych o charakterze zasobowym i innych wielkościach ekonomicznych według klasyfikacji PKD–2004 oraz klasyfikacji związanej z poziomem zaawansowania technologicznego analizowanych działów w określonym przedziale czasowym 2003–2008.

Ta ostatnia klasyfikacja uwzględnia wszystkie badane działy sprowadzając je do pięciu grup: działy pracochłonne, działy surowcochłonne, działy kapitałochłonne, działy technologicznie intensywne oparte na dostawach komponentów, działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej. Agregacja taka jest możliwa, bowiem informacje w poszczególnych grupach są generowane przez bardzo podobne procesy ekonomiczne. Dzięki temu wyodrębnione przemysły mogą być estymowane łącznie, przez co procedura jest bardziej efektywna niż estymacja przeprowadzana dla każdego działu (obiektu) oddzielnie.

Modele estymowane na podstawie danych, przekrojowo-czasowych są coraz częściej stosowane przez ekonomistów. Pierwsze tego typu próby pojawiły

się już na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych (por. prace: E. Kuch[24], Y. Mundlak[25], I. Hoch[26]). Jednak za pionierów tego typu modelowania uważa się P. Balestrę i M. Nerlove'a, którzy korzystając z danych przekrojowo-czasowych analizowali popyt na gaz w Stanach Zjednoczonych[27]. Zastosowanie tego typu modeli można także znaleźć m.in. w pracach:, H. Im, K. Pesaran, Y. Shin[28] oraz wznowionych wydaniach publikacji W. H. Greene'a[29], B. H. Baltagi[30].

W polskojęzycznej literaturze metody te omówione zostały m.in. w pracach: A. Zeliasia[31], J. Dziechciarza[32], B. Dańskiej[33] oraz B. Dańskiej i I. Laskowskiej[34], w cyklu prac publikowanych pod red. B. Sucheckiego w ramach serii „Dane panelowe i modele wielowymiarowe w badaniach ekonomicznych" oraz w podręcznikach: G. Maddali[35], T. Kufla[36].

Regresja panelowa występuje wówczas, gdy szeregi obserwacji na zmiennych stosowanych do weryfikacji modelu składają się zarówno z obserwacji w czasie, jak i przestrzeni (dziale lub grupie). I tak, w przeprowadzonym badaniu każda zmienna reprezentowana jest przez N = 5 grup przemysłów o różnym stopniu zaawansowania technologicznego, a T = 6 (lata 2003–2008).

Podstawowym problemem związanym z estymacją modeli na podstawie danych przekrojowo-czasowych jest taka specyfikacja modelu, która umożliwi wychwycenie różnic między grupami przemysłu, w tym samym okresie, jak i między różnymi okresami dla tej samej grupy.

Teoretyczny, najbardziej ogólny model oparty na danych panelowych (przekrojowo-czasowych) można zapisać następująco[37]:

---

[24] E. K u c h, *The Validity of Cross – Sectionally Estimated Behavior Equations in Time-Series Applications*, „Econometrica" 1959, vol. 27, s. 197–214.

[25] Y. M u n d l a k, *Empirical Production Function Free of Management Bias*, „Journal of Farm Economics" 1961, vol. 43, s. 44–56.

[26] I. H o c h, *Estimation of Production Function Parameters Combining Time-Series and Cross-Section Data*, „Econometrica" 1962, vol. 30, s. 35–53.

[27] P. B a l e s t r a, M. N e r l o v e, *Pooling Cross Section and Time Series Data in the Estimation of a Dynamic Model: The Demand for Natural Gas*, „Econometrica" 1966, vol. 34, s. 585–612.

[28] H. I m, K. P e s a r a n, Y. S h i n, *Testing for unit roots in heterogenous panels*, „Journal of Econometrics" 2003, vol. 115.

[29] W. H. G r e e n e, *Econometric Analysis*, Prentice Hall International, Inc., New York2003

[30] B. H. B a l t a g a, *Econometric Analysis of Panel Data*, J. Wiley & Sons, New York 2005.

[31] A. Z e l i a ś, *Ekonometria przestrzenna*, PWE, Warszawa 1991.

[32] J. D z i e c h c i a r z , *Ekonometryczne modelowanie procesów gospodarczych – modele ze zmiennymi i losowymi parametrami*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1993.

[33] B. D a ń s k a, *Wybrane metody estymacji modeli ekonometrycznych opartych na danych panelowych*, Wyd. UŁ, Łódź 1995.

[34] B. D a ń s k a, I. L a s k o w s k a, *Zastosowanie modeli panelowych do badania zróżnicowania wydatków gospodarstw domowych na żywność i oraz ochronę zdrowia*, Wyd. UŁ, Łódź 1996.

[35] G. M a d d a l a *Ekonometria*, PWN, Warszawa 2006.

[36] T. Ku f e l, *Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL, PWN*, Warszawa 2007, s. 164–165.

[37] B. D a ń s k a, *Wybrane metody estymacji*…, s. 4.

$$y_{it} = \beta_{1it} + \sum_{k=2}^{K} \beta_{kit} x_{kit} + e_{it}\,; \tag{4.11}$$

gdzie:

β – wyraz wolny

x_{it} – realizacja zmiennej objaśniającej dla i-tego obiektu w t-tym okresie

$i = 1, \ldots, N$ oznacza obiekt (grupę przemysłu przetwórczego, gdzie N= 5);

$t = 1, \ldots, T$ oznacza czas (T = 6);

$k = 2, \ldots, K$ oznacza numer zmiennej objaśniającej;

e_{it} – reszty spełniające klasyczne założenia:

$E[e_{it}]=0;\ E[e_{it}^2] = \sigma_e^2$ (wariancja składnika losowego jest stała).

Ponieważ jednak model taki byłby nieidentyfikowalny, nakłada się na niego jedno z trzech ograniczeń[38]:

1) wszystkie współczynniki są stałe – zakłada się, że składnik losowy wychwytuje wszystkie różnice między grupami i okresami czasu;

2) współczynniki przy zmiennych są stałe, wyraz wolny różni się dla różnych okresów i dla różnych grup,

3) współczynniki przy zmiennych są stałe, a wyraz wolny różni się dla różnych grup.

W przypadku modeli (1) i (3) mówimy o modelach jednoczynnikowych (*one way models*) – wychwytują one wyłącznie efekty grupowe lub efekty czasowe. Model (2) natomiast określany jest mianem modelu dwuczynnikowego (*two way model*), wychwytuje bowiem zarówno efekty grupowe, jak i czasowe.
Modele jedno- i dwuczynnikowe, w zależności od sposobu traktowania efektów grupowych i czasowych mogą przyjąć postać modelu z dekompozycją składnika losowego lub modelu ze zmiennymi sztucznymi[39].

4.2.2. Empiryczna ocena związków między BIZ a konkurencyjnością

Ocenę efektów obecności inwestorów zagranicznych w polskim przemyśle przetwórczym w latach 2003–2008 przeprowadzono poprzez zbadanie wpływu zasobów BIZ na rozwój i konkurencyjność badanych grup działów przemysłu przetwórczego.

W sytuacji, gdy dane są generowane przez bardzo podobne procesy ekonomiczne, które mogą być opisane przy pomocy tego samego modelu ekonometrycznego, można połączyć dane dotyczące badanych obiektów (grup działów przemysłu) i estymować je łącznie. Estymacja jest wtedy bardziej efektywna niż estymacje przeprowadzone dla każdej grupy oddzielnie.

---

[38] B. D a ń s k a, I. L a s k o w s k a, *Zastosowanie modeli panelowych*..., s. 4.

[39] Por. B. D a ń s k a, *Wybrane metody estymacji*..., s. 8–11.

W badaniu podjęto próbę oszacowania modeli panelowych z dekompozycją wyrazu wolnego w dwóch wariantach: modele jednoczynnikowe i dwuczynnikowe. Estymacji modeli ekonometrycznych dokonano przy zastosowaniu pakietu *Limdep wersja 7.0*, który stosuje trójstopniową procedurę estymacji[40]. Wykorzystane zmienne w ujęciu wartościowym wyrażone są w cenach bieżących, co związane jest z faktem stosowania takiego podejścia w modelach finansowych[41].

Aby sposób prezentacji modeli w postaci tablic był bardziej czytelny, w poniższej analizie posłużono się następującymi oznaczeniami:

- *BIZ* – bezpośrednie inwestycje zagraniczne,
- *t* – wartość statystyki t – Studenta,
- *p* – empiryczny poziom istotności, zwany prawdopodobieństwem testowym,
- R^2 – współczynnik determinacji,
- *DW* – wartość statystyki Durbina-Watsona,
- *LRT* – wartość statystyki w teście ilorazu wiarygodności,
- *F* – wartość statystyki F.

Regresja na podstawie danych panelowych (przekrojowo-czasowych) umożliwia wyodrębnienie różnic pomiędzy grupami (grupami działów przemysłu agregowanymi według stopnia zaawansowania technologicznego produkcji) w tym samym czasie, jak i pomiędzy różnymi okresami dla tej samej grupy.

Spośród kilkunastu oszacowanych modeli przedstawiających efekty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do polskiego przemysłu przetwórczego zaprezentowane zostaną te modele, dla których zmienna niezależna okazała się istotna statystycznie. Wybrano modele, w których zmiennymi zależnymi są: wielkość eksportu (mln zł), produkcja sprzedana (w mln zł), zatrudnienie (tys. osób) oraz wydajność pracy. Wszystkie te zmienne są funkcją zasobów BIZ, która traktowana jest jako zmienna objaśniająca.

W tabeli 4.7 zaprezentowane zostały wyniki analizy związków między zasobami BIZ a wielkością eksportu.

Statystyczna jakość oszacowanych równań jest dobra, na co wskazuje wysoka wartość współczynnika determinacji R^2, przy czym należy zauważyć, że nieco lepsze dopasowanie do danych empirycznych uzyskano w modelu dwuczynnikowym.

Na podstawie uzyskanych wyników wnioskujemy, że zasoby BIZ istotnie wpływają na eksport. Wzrost zasobów BIZ powoduje wzrost eksportu. Warto przy

---

[40] W pierwszym kroku wyraz wolny nie jest różnicowany ze względu na żadne kryterium (KMNK), w drugim jest on różnicowany w ujęciu grupowym ,w trzecim zaś, wyodrębnia się zarówno efekty grupowe, jak i zmienność w czasie.

[41] Por. np. N. Ł a p i ń s k a - S o b c z a k, *Makromodele sektora finansowego. Studium ekonometryczne dla gospodarki polskie*j, Wyd. UŁ, Łódź 1997.

tym podkreślić, że modele jedno- i dwuczynnikowe pozwalają na ocenę wpływu zmiennej objaśniającej na zmienną objaśnianą po wyodrębnieniu: (1) efektów grupowych w modelu jednoczynnikowym oraz (2) efektów grupowych i czasowych w modelu dwuczynnikowym. Owe różnice w podejściu jedno- i dwuczynnikowym powodują, że wartość otrzymanego parametru, wskazującego na zmiany eksportu pod wpływem wzrostu zasobów BIZ o 1 mln USD, jest odmienna. Po wyeliminowaniu efektów grupowych, wzrost eksportu w działach przemysłu przetwórczego szacowany jest na 3,728 mln zł., podczas gdy po wyodrębnieniu także efektów czasowych – na 3,708 mln zł.

Tabela 4.7. Oszacowania parametrów liniowego modelu eksportu jako funkcji zmiennej – zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 5 grupach działów według stopnia zawansowania technologicznego produkcji – modele z dekompozycją wyrazu wolnego

Zmienna objaśniająca	Model 1 A Model jednoczynnikowy			Model 1 B Model dwuczynnikowy		
	parametr	t	p	parametr	t	p
BIZ stała	3,728	9,386	0,0000	3,708 23 494,5	5,194 4,897	0,0000 0,0000
R^2			0,969			0,971
LRT		79,146	0,0000		8,834	0,116
F		77,928	0,0000		1,301	0, 305

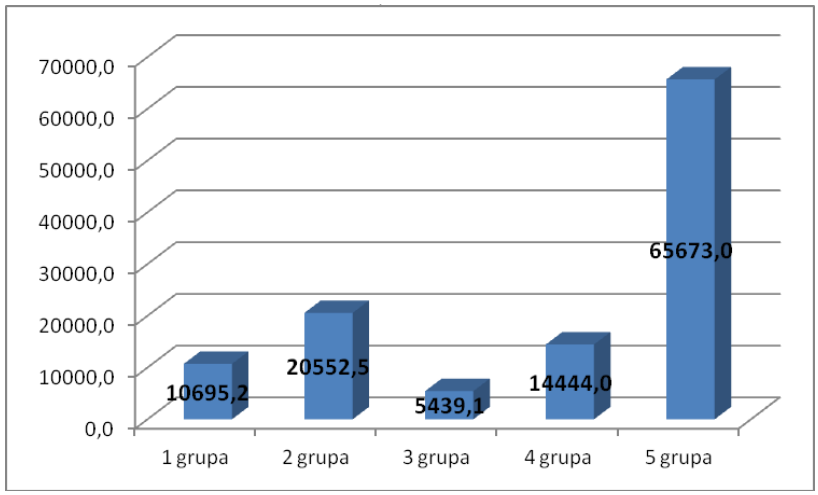
Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie danych niepublikowanych pochodzących z Departamentu Statystyki NBP dotyczących zobowiązań Polski z tytułu BIZ, w których pominięto drugi składnik zobowiązań, tj. inwestycje pozostałe (zobowiązania z tytułu kredytów), *Rocznik statystyczny przemysłu 2004*, Warszawa, 2004, s. 330–331, *Rocznik statystyczny przemysłu 2005*, Warszawa 2005, s. 396–397, *Rocznik statystyczny przemysłu 2006*, Warszawa 2006, s. 366–367, *Rocznik statystyczny przemysłu 2007*, Warszawa, 2007, s. 399–400, *Rocznik statystyczny przemysłu 2009*, Warszawa 2009, s. 403–404.

Zastosowanie modeli jednoczynnikowych umożliwiło wyodrębnienie różnic w poziomie eksportu, wynikających wyłącznie z przynależności do danej grupy (niezależnych od innych czynników). Efekty grupowe okazały się istotne statystycznie, o czym świadczy niskie prawdopodobieństwo testowe *p* dla *LRT* i *F*[42]. Jak pokazuje wykres 4.1 najlepsze efekty w zakresie konkurencyjności, mierzonej wielkością eksportu osiągnęła grupa 5, która reprezentuje działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej

[42] Zarówno w teście *LRT*, jak i *F* w hipotezie zerowej zakłada się brak efektów grupowych (por. B. D a ń s k a *Przestrzenno-czasowe modelowanie zmian w działalnoćci produkcyjnej w Polsce. Zastosowanie modeli panelowych*, Absolwent, Łódź 2000, s. 40-42).

Warto przy tym zwrócić uwagę na znaczne różnice wyrazów wolnych między poszczególnymi grupami przemysłu. Najwyższą wartość wyrazu wolnego odnotowano dla działów najbardziej zaawansowanych technologicznie. Potwierdza to wnioski wynikające z wcześniejszych analiz. Efekty czasowe okazały się nieistotne statystycznie.

Wykres 4.1. Wartości wyrazów wolnych dla poszczególnych grup przemysłu przetwórczego (model eksportu 1A)



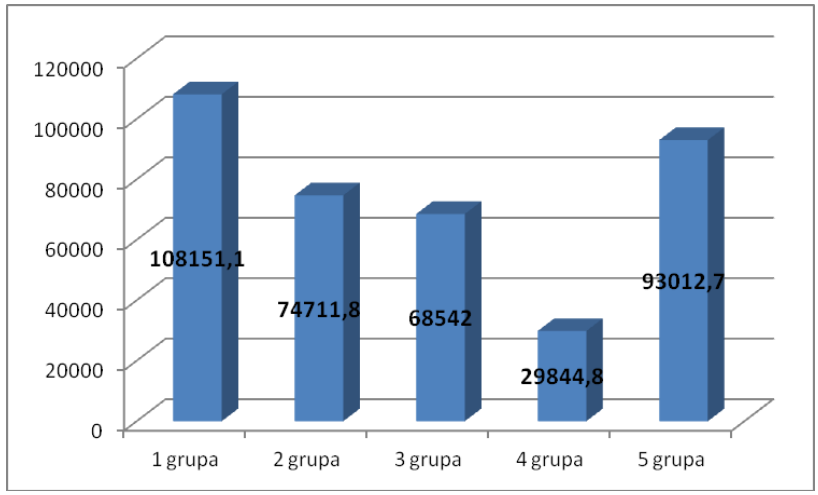
Objaśnienia:1 grupa – działy pracochłonne, 2 grupa – działy surowcochłonne, 3 grupa – działy kapitałochłonne, 4 grupa – działy technologicznie intensywne oparte na dostawach komponentów, 5 grupa – działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej.

Ź r ó d ł o: opracowanie własne (dotyczy wszystkich wykresów w rozdz. 4).

Produkcja sprzedana, zarówno jej poziom jak i dynamika, jest ważnym miernikiem konkurencyjności działów przemysłu przetwórczego, klasyfikowanych ze względu na stopień zaawansowania technologicznego. Przeprowadzone badanie potwierdza, iż istotnym czynnikiem jej wzrostu są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Pod wpływem zwiększenia zasobów BIZ o 1 mln USD produkcja sprzedana w przemyśle przetwórczym wzrasta średnio o 8,2 mln zł (w modelu jednoczynnikowym) i o 5,347 mln zł w modelu dwuczynnikowym.

Dekompozycję wyrazu wolnego dla modelu jednoczynnikowego (2A) prezentuje wykres 4.2.

Wykres 4.2. Wartości wyrazów wolnych dla poszczególnych grup przemysłu przetwórczego (model produkcji sprzedanej 2A)



Objaśnienia: jak do wykresu 4.1.

Najwyższe wartości wyrazów wolnych wystąpiły w grupie pierwszej, najbardziej pracochłonnej i piątej (technologicznie intensywnej). Najniższe – w grupie 4. Wysoka konkurencyjność (mierzona produkcją sprzedaną) pierwszej grupy działów oznacza, że ten rodzaj produkcji przemysłowej wykorzystuje skutecznie inne, poza BIZ, zdolności wzrostu produkcji (np. niskie koszty pracy w Polsce).

Warto również skonstatować, że w modelach dwuczynnikowych, w przeciwieństwie do modeli jednoczynnikowych, oprócz efektów indywidualnych, uzyskuje się oszacowanie wyrazu wolnego wspólnego dla wszystkich badanych grup przemysłu. Wyrazy wolne dla wyróżnionych grup należy zatem traktować jako odchylenia od wspólnego, dla całej badanej próby, wyrazu wolnego. Dzięki wyodrębnieniu efektu czasowego udało się udowodnić, że zachodzą wyraźne zmiany w kształtowaniu się produkcji sprzedanej w analizowanych grupach. Zmiany te wywołane zostały m.in. prowadzoną polityką społeczno-gospodarczą i procesami integracji i globalizacji.

Analiza efektów grupowych, wynikających z zastosowanego modelu dwuczynnikowego produkcji sprzedanej (por. tab. 4.8) wskazuje, że odchylenia od „ogólnego wyrazu wolnego" dla grupy 1 i 5 są dodatnie. Najkorzystniejsze tendencje miały miejsce w grupie działów pracochłonnych. Z kolei wartości wyrazów wolnych w modelu (por. wykres 4.3) dla efektów czasowych pokazują, że poprawia się konkurencyjność przemysłu w Polsce, produkcja sprzedana bowiem rośnie w badanym okresie. Najwyższe tempo wzrostu zaobserwowano w 2008 r.

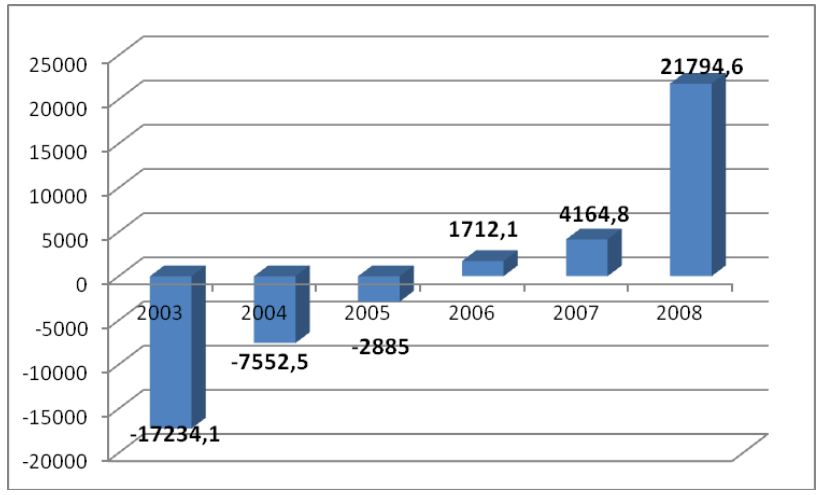
Wzrost produkcji sprzedanej w okresie 2003–2008 jest związany prawdopodobnie z procesem wejścia do struktur unijnych. Warto jednak podkreślić, że niska wartość statystyki t wskazuje na nieistotne odchylenia od ogólnego wyrazu wolnego, zwłaszcza w roku 2006 i 2007.

Tabela 4.8. Oszacowania parametrów liniowego modelu produkcji sprzedanej jako funkcji zmiennej – zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 5 grupach działów według stopnia zawansowania technologicznego produkcji – modele z dekompozycją wyrazu wolnego

Zmienna objaśniająca	Model 2 A Model jednoczynnikowy			Model 2 B Model dwuczynnikowy		
	parametr	t	p	parametr	t	p
BIZ stała	8,229	9,749	0,0000	5,347 93772,273	5,472 14,275	0,0000 0,0000
R^2			0,941			0,977
LRT		54,578	0,0000		35,217	0,000
F		31,004	0,0000		8,492	0, 000

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie danych niepublikowanych pochodzących z Departamentu Statystyki NBP dotyczących zobowiązań Polski z tytułu BIZ, w których pominięto drugi składnik zobowiązań, tj. inwestycje pozostałe (zobowiązania z tytułu kredytów), *Rocznik statystyczny przemysłu 2009*, Warszawa 2009, s. 111–112 i 114–115.

Wykres 4.3. Wartości wyrazów wolnych w latach 2003–2008 (model produkcji sprzedanej 2B)



W kolejnych modelach analizowano efekty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rynek pracy w polskim przetwórstwie przemysłowym. Warto przypomnieć, że efekty na rynku pracy rozpatrywane mogą być w ujęciu

ilościowym, jak i jakościowym (por. punkt 1.3 opracowania). Przyjęto, że w przepadku tego badania zmiennymi opisującymi rynek pracy (zmienne objaśniające) są: wielkość zatrudnienia i wydajność pracy. Tabela 4.9 przedstawia wyniki estymacji modelu zatrudnienia w 5 grupach działów przetwórstwa przemysłowego.

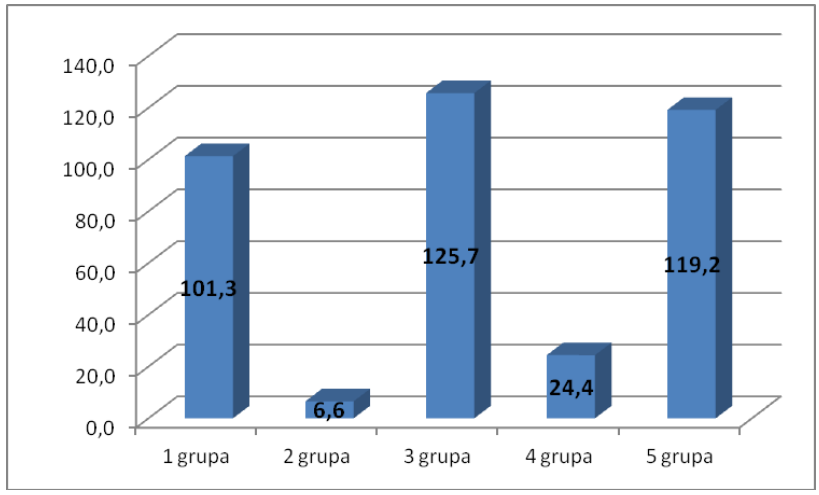
Tabela 4.9. Oszacowania parametrów liniowego modelu wielkości zatrudnienia jako funkcji zmiennej – zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 5 grupach działów według stopnia zawansowania technologicznego produkcji – modele z dekompozycją wyrazu wolnego

Zmienna objaśniająca	Model 3 A Model jednoczynnikowy			Model 3 B Model dwuczynnikowy		
	parametr	t	p	parametr	t	p
BIZ	0,91976	5,485	0,0000	0,97413	3,139	0,0040
stała				453,49	21,740	0,0000
R^2			0,985			0,988
LRT		119,152	0,00000		7,070	0,21549
F		312,462	0,00000		1,010	0,43898

Ź r ó d ł o: Opracowanie własne na podstawie danych niepublikowanych pochodzących z Departamentu Statystyki NBP dotyczących zobowiązań Polski z tytułu BIZ, w których pominięto drugi składnik zobowiązań, tj. inwestycje pozostałe (zobowiązania z tytułu kredytów), *Rocznik statystyczny przemysłu 2004*, Warszawa 2004, s. 198–199, *Rocznik statystyczny przemysłu 2005*, Warszawa 2005, s. 210–211, *Rocznik statystyczny przemysłu 2006*, Warszawa 2006, s. 215–216, *Rocznik statystyczny przemysłu 2007*, Warszawa 2007, s. 215–216, *Rocznik statystyczny przemysłu 2009*, Warszawa 2009, s. 215–216.

W analizie wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wielkość zatrudnienia w działach klasyfikowanych według głównego czynnika wytwórczego, zmienna niezależna (BIZ) okazała się istotna statystycznie w modelu jednoczynnikowym jak i dwuczynnikowym. Oszacowana w modelu jednoczynnikowym wartość współczynnika kierunkowego oraz jego znak są zgodne z oczekiwaniami. Wzrost zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych o 1 mln USD powoduje wzrost zatrudnienia średnio o 920 pracowników. Jest to wynik z jednej strony oczekiwany, z drugiej zaś rozwiewający obawy dotyczące racjonalizacji zatrudnienia ze strony inwestorów zagranicznych. Sytuacja ta wpływa pozytywnie na polski rynek pracy poprzez ograniczenie poziomu bezrobocia. Wysoka wartość współczynnika determinacji ($R^2 = 0,985$) świadczy o dobrym dopasowaniu modelu do danych empirycznych. W przypadku modelu zatrudnienia efekty grupowe są istotne statystycznie, o czym świadczy niskie prawdopodobieństwo testowe *p* dla *LRT* i *F*. Jak pokazuje wykres 4.4, pod względem wzrostu zatrudnienia wyraźnie wyróżniały się trzy grupy działów: działy kapitałochłonne, działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej oraz działy pracochłonne.

Wykres 4.4. Wartości wyrazów wolnych dla poszczególnych grup przemysłu przetwórczego (model wielkości zatrudnienia 3A)



Objaśnienia: jak do wykresu 4.1.

W modelu zatrudnienia zróżnicowanie czasowe nie jest istotne statystycznie.

Wyniki estymacji drugiej zmiennej charakteryzującej rynek pracy prezentuje tab. 4.10. Wpływ BIZ na wydajność pracy okazał się istotny statystycznie przy nieco wyższym prawdopodobieństwie testowym.

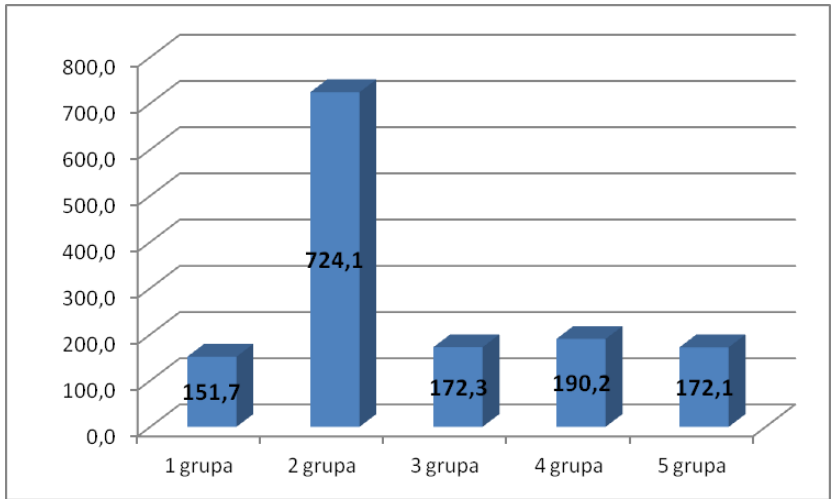
Tabela 4.10. Oszacowania parametrów liniowego modelu wydajności pracy jako funkcji zmiennej – zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 5 grupach działów według stopnia zawansowania technologicznego produkcji – modele z dekompozycją wyrazu wolnego

Zmienna objaśniająca	Model 4 A Model jednoczynnikowy			Model 4 B Model dwuczynnikowy		
	parametr	t	p	parametr	t	p
BIZ stała	0,12757	1,933	0,0631	–0,16413 71,4625	–1,544 6,628	0,1338 0,0000
R^2			0,853			0,941
LRT		56,783	0,00000		15,412	0,0874
F		33,826	0,00000		2,552	0,06281

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie danych niepublikowanych pochodzących z Departamentu Statystyki NBP dotyczących zobowiązań Polski z tytułu BIZ, w których pominięto drugi składnik zobowiązań, tj. inwestycje pozostałe (zobowiązania z tytułu kredytów), *Rocznik statystyczny przemysłu 2004*, Warszawa 2004 s. 198–199, *Rocznik statystyczny przemysłu 2005*, Warszawa 2005, s. 210–211, *Rocznik statystyczny przemysłu 2006*, Warszawa 2006, s. 215–216, *Rocznik statystyczny przemysłu 2007*, Warszawa 2007, s. 215–216, *Rocznik statystyczny przemysłu 2009*, Warszawa 2009, s. 215–216, 111–112, 114–115.

Najbardziej konkurencyjnymi, osiągającymi najwyższe wydajności pracy, okazały się przemysły należące do grupy działów surowcochłonnych (por. wykres 4.5).

Wykres 4.5. Wartości wyrazów wolnych dla poszczególnych grup przemysłu przetwórczego (model wydajności pracy 4A)



Objaśnienia: jak do wykresu 4.1.

Podjęta próba budowy modelu dwuczynnikowego wydajności pracy nie powiodła się. W modelu tym znak oszacowanego parametru nie jest zgodny z oczekiwaniami, a wartość parametru statystycznie nie jest istotna. Prawdopodobne jest istnienie dodatniego związku między wydajnością pracy a BIZ w dłuższym horyzoncie czasowym, jednak ograniczona dostępność danych statystycznych ogranicza przeprowadzenie tego rodzaju analizy.

Biorąc pod uwagę dynamicznie zmieniające się warunki otoczenia, BIZ stanowią jeden z ważnych czynników wzrostu konkurencyjności przetwórstwa przemysłowego w Polsce. Przeprowadzona analiza ekonometryczna wykazała słuszność stawianej tezy, że BIZ przyczyniają się do poprawy konkurencyjności badanych działów przemysłów.

Wyniki estymacji panelowej wskazują na istotny wpływ BIZ na wyniki badanych grup przemysłu mierzone: poziomem eksportu, wielkości produkcji sprzedanej, zatrudnienia i wydajności pracy. Istotny i pozytywny wpływ zasobów BIZ na konkurencyjność badanych przemysłów potwierdzają wartości oszacowanych parametrów. Najsilniej na obecność inwestorów zagranicznych w badanych działach przetwórstwa przemysłowego reaguje eksport i produkcja sprzedana.

Regresja panelowa wskazała na istotne zróżnicowanie konkurencyjności w analizowanych grupach przemysłu. W przypadku modelu eksportu efekty specyficzne zaznaczyły się najwyraźniej w działach technologicznie intensywnych opartych na technologii innowacyjnej.

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że polski przemysł przetwórczy jest konkurencyjny na rynku międzynarodowym, posiada atrakcyjną dla odbiorców ofertę produktową. Powyższe stwierdzenie potwierdzają wyniki osiągane przez przedsiębiorstw w zakresie eksportu, wzrostu produkcji sprzedanej czy wydajności pracy.

4.3. Podsumowanie

Analiza bezpośrednich inwestycji zagranicznych w działach przemysłu przetwórczego oparta na wybranych miernikach konkurencyjności pozwoliła na wyodrębnienie działów przetwórstwa przemysłowego (według klasyfikacji PKD) na takie, gdzie pozytywne efekty obecności inwestorów zagranicznych są szczególnie widoczne. Należą do nich: produkcja samochodów, naczep i przyczep (34), produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych (26), produkcja metali (27), produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń (28) i produkcja wyrobów gumowych i tworzyw sztucznych (25). W nieco gorszej sytuacji, pomimo wysokiego poziomu zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze, znajdują się następujące przemysły: produkcja artykułów spożywczych i napojów (15) i produkcja masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru (21), ponieważ produkcja z tych sektorów kierowana jest głównie na polski rynek wewnętrzny, a inwestorzy zagraniczni, którzy lokowali tam swój kapitał, motywowani byli tanimi zasobami produkcji i potencjalnie dużym rynkiem zbytu.

Bardziej szczegółowe związki o charakterze przyczynowo-skutkowym potwierdzające teoretyczne rozważania o zróżnicowanych efektach napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, na poziomie działów przetwórstwa przemysłowego, opisane zostały przez modele panelowe. Analiza oszacowań tych modeli pozwoliła na ustalenie, że kierunkami, w których podmioty charakteryzują się najsilniejszym proeksportowym działaniem, w wyniku wejścia kapitału zagranicznego w formie BIZ, są działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej. Ze względu na duże możliwości eksportowe tych działów, spodziewać się należy kolejnych „wejść" inwestorów zagranicznych i/lub zwiększenia skali reinwestycji realizowanych zysków kosztem dywidend transferowanych do krajów macierzystych, przez przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania, działające już w tych przemysłach.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne również pozytywnie wpływają na wielkość zatrudnienia w przemyśle przetwórczym, a największe oddziaływanie kapitału zagranicznego jest widoczne w działach pracochłonnych, kapitałochłonnych oraz technologicznie intensywnych opartych na technologii innowacyjnej. Znacznie słabsze efekty obecności inwestorów zagranicznych zarejestrowano w analizie wydajności pracy. Pozytywnego wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na tę zmienną zależną można doszukać się jedynie w działach surowcochłonnych.

Rozdział V

KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH A DZIAŁALNOŚĆ INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH NA RYNKU KRAJU GOSZCZĄCEGO NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA ŁÓDZKIEGO

Opierając się na wynikach własnego badania empirycznego (ankietowego) w tej części pracy podjęto próbę oceny działalności przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego oraz ich wpływu i relacji z przedsiębiorstwami krajowymi.

Ze względu na fakt, że firmy krajowe są najczęściej mniej konkurencyjne od przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego[1], a ponadto formułują własne strategie w obliczu ekspansji inwestycji zagranicznych, uzasadnione wydaje się wyodrębnienie tych dwóch grup przedsiębiorstw. Firmy zagraniczne jako obiekt badań reprezentują obecność BIZ w kraju goszczącym i jego wpływ na konkurencyjność sektorów gospodarki lokalnej i przedsiębiorstw krajowych

Ze względu na ograniczoność środków finansowych przeznaczonych na badanie analizę ograniczono do regionu łódzkiego, gdzie metodą reprezentacyjną przebadano 99 firm krajowych i 117 przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego.

Wywiady kwestionariuszowe wśród wylosowanych przedsiębiorstw wyrażających zgodę na badanie przeprowadzone zostały przez profesjonalnych ankieterów.

5.1. Metodyka przeprowadzonych badań

5.1.1. Cel, zakres i planowanie badania

Opisane w poprzednim rozdziale zależności i mechanizmy obecności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w poszczególnych sektorach znajdują swoje odzwierciedlenie w zachowaniach przedsiębiorstw działających w określonym sektorze wytwórczości przemysłowej.

---

[1] Por. np. F. K i m u r a, K. K i y o t a , *Foreign – owned versus Domestically – owned Firms: Economic Performance in Japan*, „Review of Development Economics" 2008, vol. 11 (1), s. 31.

Badanie wśród przedsiębiorstw krajowych i firm z udziałem kapitału zagranicznego działających w województwie łódzkim miało na celu rozpoznanie, czy pojawienie się BIZ w określonym sektorze działalności gospodarczej wpłynęło w jakikolwiek sposób na przedsiębiorstwa – uczestników tego sektora, np. poprzez wzrost nakładów na nowe technologie, badania i rozwój, wzrost wydajności pracy, wzrost eksportu i ogólną strategię rozwojową przedsiębiorstwa. Rozróżnienie uczestników branży na firmy lokalne i firmy z udziałem kapitału zagranicznego oraz ich opinie na temat implikacji wejścia BIZ do sektora w aspekcie poprawy konkurencyjności podmiotów w nim funkcjonujących to najważniejszy aspekt podjętych analiz empirycznych.

W badaniu uwzględniono również współpracę przedsiębiorstw lokalnych z przedsiębiorstwami zagranicznymi. Te ostatnie na ogół przodują w prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych, jak i w procesie wdrażania i rozprzestrzeniania rozwiązań innowacyjnych w danym sektorze.

Większość badań empirycznych dotyczących BIZ przeprowadzonych w Polsce koncentruje się na obszarze współpracy i jej efektów pomiędzy przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego i podmiotami krajowymi[2], bez akcentowania rodzaju działalności gospodarczej, a jeśli go uwzględniają, to tylko w niewielkim zakresie w oparciu o wybrane branże, np. spożywczą, budowlaną czy motoryzacyjną[3].

W literaturze zagranicznej akcentuje się istotne różnice wynikające z obecności BIZ w sektorach przetwórstwa przemysłowego i sektorach nie będących przetwórstwem przemysłowym. Badania koncentrują się na efektach występowania inwestorów zagranicznych w działalności wytwórczej, mając na uwadze wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw kraju goszczącego[4]. Pomimo rosnącego zainteresowania firm zagranicznych usługami kosztem przetwórstwa przemysłowego, w dalszym ciągu inwestycje w polski przemysł są znaczne. Firmy krajowe wymagają bowiem zasilenia kapitałowego, a ponadto proces deindustrializacji w Polsce nie przebiega tak szybko jak w krajach wysoko rozwiniętych[5]. Ponadto wzrost w sektorze usług nie poddaje się jednoznacznej ocenie[6]. Stąd w badaniu ograniczono się do przedsiębiorstw funkcjonujących w przetwórstwie przemysłowym.

Rozważania zawarte w poprzednim rozdziale nie pozwoliły na pełną identyfikację roli BIZ jako siły napędowej zwiększającej potencjał konkurencyjny sektorów ze względu na znaczny stopień agregacji danych oraz nie zawsze dostateczną liczbę jednostek w próbie, brak niektórych szczegółowych informacji

---

[2] Por. np. M. K l u z e l, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyskusji*, *wiedzy i umiejętności na przykładzie gospodarki Polski*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2007.

[3] Por. M G o r y n i a (red.), *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, PWE, Warszawa 2005.

[4] Por. F. K i m u r a, K. K i y o t a, *Foreign – owned…*, s. 31–48.

[5] Por. M. P o n i a t o w s k a - J a k s c h, *Przemysłowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne źródłem konkurencyjności regionu*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 5–6.

[6] Tamże, s. 5–6.

(np. brak opinii przedsiębiorstw o obecności przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w sektorze).

Badanie empiryczne przy zastosowaniu wywiadu kwestionariuszowego przeprowadzone zostało w miesiącach styczeń–luty 2008r. Obszarem badań objęto województwo łódzkie, przy czym w ankiecie uwzględniono dwie grupy przedsiębiorstw funkcjonujących w obszarze przemysłu wytwórczego:

1) podmioty gospodarcze z udziałem kapitału zagranicznego, mające swoją siedzibę na terenie woj. łódzkiego (117), co stanowiło ok. 16% ogółu przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w 2006r. w regionie łódzkim;

2) podmioty gospodarcze bez kapitału zagranicznego, zlokalizowane w woj. łódzkim (99), co stanowiło 0,3% przedsiębiorstw krajowych w 2006r. w regionie łódzkim (por. tab. 5.1).

Tabela 5.1. Zestawienie podmiotów gospodarki narodowej według wybranych form struktury kapitału i rodzaju działalności (PKD) w województwie łódzkim dla lat 2000, 2003 i 2006 (stan na 31 grudnia)

Wyszczególnienie	Ogółem podmioty gospodarki narodowej			W tym:					
				podmioty gospodarki narodowej z udziałem kapitału zagranicznego			spółki handlowe z udziałem kapitału zagranicznego		
	2000	2003	2006	2000	2003	2006	2000	2003	2006
Ogółem	211 347	241 440	241 221	1 930	2 194	2 487	1 820	2 071	2 387
%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
W tym: przetwórstwo przemysłowe	33 718	35 478	34 356	583	662	732	548	626	694
%	16,0	14,7	14,2	30,2	30,2	29,4	30,1	30,2	29,1

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie danych z roczników statystycznych województwa łódzkiego z lat 2001, 2004, 2007.

W początkowej fazie prac założono liczebność 100 dla przedsiębiorstw krajowych, jednak w trakcie badania okazało się, że jedna firma wylosowana ze zbioru firm krajowych posiadała już udziały zagraniczne w postaci kapitału zagranicznego i została zaliczona do pierwszej grupy.

5.1.2. Projektowanie kwestionariusza

Cele i zadania opisane w pkt. 5.1.1 niniejszego rozdziału miały wpływ na projekt kwestionariusza przygotowanego dla potrzeb badania ankietowego.

Mimo że przedsiębiorstwa zarówno krajowe, jak i z kapitałem zagranicznym różnią się zarówno wielkością, długością trwania, statusem własnościowym,

wartością kapitału zakładowego (akcyjnego), a w przypadku firm z udziałem kapitału zagranicznego również krajem, w którym znajduje się siedziba firmy macierzystej, czy wreszcie sektorem działalności, to jednak propozycja formularza powinna być na tyle ogólna, by można było wychwycić szersze aspekty analizowanych mechanizmów i zależności.

Kwestionariusz składa się z 29, na ogół wyskalowanych, pytań[7]. Pierwszych 6 ma charakter „metryczkowy", tzn. są to takie pytania, które pozwalają na zgromadzenie podstawowego dla podjętego tematu badawczego materiału faktograficznego (np. informacje o sektorze podstawowej działalności firmy według klasyfikacji PKD, rok powstania firmy, wielkość firmy, wartość kapitału zakładowego/akcyjnego), jak też informacje o takich cechach badanej jednostki, które w istotny sposób mogą różnicować odpowiedzi udzielane na pytania w merytorycznej części ankiety (odsetek sprzedaży przeznaczonej na eksport, sposób utworzenia firmy, struktura kapitałowa przedsiębiorstwa, obszar geograficzny działalności firmy, liczba krajów, do których sprzedawane są regularnie produkty firmy).

W części merytorycznej kwestionariusza uwzględniono, z jednej strony, pytania dotyczące obszarów współpracy przedsiębiorstw lokalnych z przedsiębiorstwami zagranicznymi działającymi w tym samym sektorze, a także kwestie bardziej ogólne związane z próbą oceny konsekwencji wejścia inwestorów zagranicznych do danego sektora. Z drugiej strony, badaniem objęto zagadnienia konkurencji i procesów dostosowawczych przedsiębiorstw do zmian zachodzących w branży na skutek obecności w niej firm zagranicznych.

Przyjęte w proponowanej konstrukcji logicznej kwestionariusza obszary problemowe związane z podjętą tematyką badawczą to:

- ocena stopnia zaangażowania BIZ w sektorze działalności przedsiębiorstw,
- współpraca przedsiębiorstw (krajowych i zagranicznych) z inwestorami zagranicznymi będącymi konkurentami w danym sektorze,
- określenie motywów wejścia inwestorów zagranicznych do sektora działalności według PKD i ocena ich pozycji,
- próba oceny konsekwencji wejścia inwestorów zagranicznych do sektora, zwłaszcza ich wpływu na działalność innych przedsiębiorstw,
- determinanty konkurencyjności i procesy dostosowawcze przedsiębiorstw na skutek nasilenia się konkurencji w sektorze w wyniku wejścia inwestycji zagranicznych.

Wywiad kwestionariuszowy dla przedsiębiorstw krajowych oraz firm zagranicznych jest dla obu grup interesariuszy badania taki sam. Nie wprowadza co do zasady nowych wątków tematycznych, lecz jedynie dostosowuje rodzaj pytania do danej grupy podmiotów gospodarczych.

---

[7] Por. załącznik 5.1.

5.1.3. Uzasadnienie doboru próby przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego

Głównym kryterium doboru jednostek do próby był fakt obecności w przedsiębiorstwie kapitału zagranicznego, który miał znaczący wpływ na osiągnięcie zamierzonego celu badawczego. Operatem losowania była lista podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w województwie łódzkim funkcjonujących w sekcji D na dzień 31.12.2006 r., którą ustalono na podstawie złożonych sprawozdań statystycznych do Urzędu Statystycznego w Łodzi. Liczebność próby ustalono na 120 jednostek. Założono maksymalny błąd losowy dla parametru typu frakcja wynoszący w przypadku badania prostego bez zwracania na poziomie 4,3 pkt. procentowego. Powyższe oszacowanie zawiera poprawkę na bezzwrotność losowania ze względu na znaczną wartość losowej frakcji w przypadku zależności między badanymi cechami. Zakładając maksymalny odsetek przedsiębiorstw wyrażających zgodę na uczestnictwo w badaniu na poziomie 50%, w celu zapewnienia odpowiedniej kompletności badania, wylosowana została próba rezerwowa o liczebności równej połowie liczebności próby podstawowej. Próba rezerwowa wylosowana została zależnie w stosunku do próby podstawowej, tzn. spośród jednostek nie wylosowanych do próby podstawowej, a schemat i struktura próby były identyczne jak w przypadku próby podstawowej.

Z zastosowanej losowej metody doboru jednostek do próby badawczej wynikają konsekwencje związane z interpretacją uzyskanych rezultatów. Liczebność (117 firm) i losowy charakter próby świadczą o jej reprezentatywności, zatem wyniki badania mogą być uogólnione na całą populację (przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w województwie łódzkim.

5.1.4. Uzasadnienie doboru próby przedsiębiorstw krajowych (bez udziału kapitału zagranicznego)

Głównym kryterium doboru jednostek do próby był fakt posiadania przez przedsiębiorstwo 100% kapitału polskiego. Ta część badania dotyczyła zatem przedsiębiorstw krajowych w kontekście obecność inwestorów zagranicznych w sektorze ich działalności.

Docelową liczebność próby ustalono na 100 jednostek, a operatem losowania była lista podmiotów rejestru REGON zaliczanych do sekcji D – działalność produkcyjna i fakt zarejestrowania w woj. łódzkim na dzień 31.12.2006 r. Próba 100 przedsiębiorstw stanowiła 0,3% całej zbiorowości. W chwili badania w jednej z firm, wcześniej figurującej w statystyce jako firma polska, pojawił się kapitał zagraniczny, zatem funkcjonuje już ona jako zagraniczna. Tym samym próba przedsiębiorstw krajowych liczyła 99 podmiotów.

Losowanie ma charakter warstwowy, a warstwami były grupy podmiotów ustalone według liczby pracujących w następujący sposób:

- warstwa I – podmioty o liczbie pracujących do 9,
- warstwa II – podmioty o liczbie pracujących od 10 do 49,
- warstwa III – podmioty o liczbie pracujących 50 lub więcej.

Losowanie przeprowadzone wewnątrz każdej warstwy miało charakter systematyczny, a liczba elementów w warstwie – proporcjonalna do ogółu przedsiębiorstw w danej grupie. Zastosowanie schematu losowania warstwowego daje znacznie lepszą precyzję aniżeli przy zastosowaniu losowania prostego. Podobnie jak w przypadku przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, założono stopę braku odpowiedzi na poziomie 50%, zatem wylosowano próbę rezerwową równą 50 przedsiębiorstw krajowych. Próba rezerwowa wylosowana została zależnie w stosunku do próby podstawowej, to znaczy spośród jednostek niewylosowanych do próby podstawowej, przy czym schemat i struktura próby były identyczne jak w przypadku próby podstawowej.

5.2. Analiza wyników badania ankietowego

5.2.1. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

Zebrany w styczniu i lutym 2008 r. przez profesjonalnych ankieterów materiał źródłowy w formie ankiet poddano opracowaniu statystycznemu przy zastosowaniu programu SPSS. Obok tablic i wykresów wyznaczno wskaźniki (procenty) oraz wartości współczynników *v* – Crammera (*v*) i minimalnego prawdopodobieństwa (*p*) przy weryfikacji hipotez statystycznych o istotności związków korelacyjnych pomiędzy ważniejszymi zmiennymi.

Tabela 5.2. Wielkość badanych przedsiębiorstw a obecność kapitału zagranicznego

Rodzaj przedsiębiorstwa	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy krajowe (polskie)		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	Liczba	%
Mikro	26	22,2	20	20,2	46	21,3
Małe	35	29,9	43	43,5	78	36,1
Średnie	36	30,8	32	32,3	68	31,5
Duże	20	17,1	4	4,0	24	11,1
Ogółem	117	100,0	99	100,0	216	100,0

Ź r ó d ł o: opracowanie własne (dotyczy tabel 5.2–5.31).

W badaniu wzięło udział łącznie 216 przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych, wylosowanych w sposób opisany w poprzednich punktach niniejszego rozdziału. Biorąc pod uwagę wielkość przedsiębiorstwa zastosowano podział wyróżniając: mikroprzedsiębiorstwa, małe, średnie i duże. Szczegółowe dane dotyczące struktury przedsiębiorstw wg zatrudnienia w dwóch próbach przedstawiono w tab. 5.2.

Już wstępna analiza danych z tab. 5.2 wskazuje na znaczne zróżnicowanie struktury obydwu prób z punktu widzenia wielkości przedsiębiorstw. Wśród firm krajowych dominują małe, natomiast odsetek mikro i średnich jest podobny w obydwu grupach. Wśród firm z kapitałem zagranicznym przedsiębiorstwa duże stanowią ponad 17%, podczas gdy krajowe tylko 4%. Wydaje się zatem, że istnieje pewna zależność pomiędzy omawianym statusem własnościowym firmy a jej wielkością, zależność ta nie jest silna ($\upsilon = 0{,}227$), ale istotna statystycznie ($p = 0{,}011$).

Tabela 5.3. Rok powstania przedsiębiorstwa a obecność kapitału zagranicznego

Rok powstania przedsiębiorstwa	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy krajowe (polskie)		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Przed 1986	3	2,6	15	15,2	18	8,3
1986–1989	3	2,6	2	2,0	5	2,3
1990–2000	70	59,8	28	28,3	98	45,4
Po 2000	41	35,0	54	54,5	95	44,0
Ogółem	117	100,0	99	100,0	216	100,0

Biorąc pod uwagę rok powstania przedsiębiorstwa struktura badanych prób kształtuje się w sposób przedstawiony w tab. 5.3. Również i ta cecha, tj. długość „życia" przedsiębiorstwa różnicuje badane grupy firm. O ile przed 1990 r. odnotowano zaledwie 5,2% firm z udziałem kapitału zagranicznego, to w przypadku firm polskich odsetek przedsiębiorstw pochodzących z okresu przed transformacją wyniósł już 15,2%. Największa ekspansja inwestorów zagranicznych miała miejsce w latach 1990–2000 (60%), a w przypadku firm polskich – po 2000 roku (blisko 55% ogółu badanych firm krajowych). Respondenci analizowanych grup zostali poproszeni także o podanie danych dotyczących wartości kapitału zakładowego/akcyjnego, jednakże to pytanie nie spotkało się z przychylnością części respondentów. Rozkład odpowiedzi podmiotów pozytywnie reagujących na to pytanie przedstawia tab. 5.4.

Struktura obydwu grup różni się znacznie, chociaż największy odsetek przedsiębiorstw zarówno z udziałem kapitału zagranicznego, jak i bez niego, przypada na przedział o wartości od 500 tys. do 10 mln zł. Jednak przeciętna wartość

kapitału zakładowego jest znacznie wyższa w grupie firm z inwestycjami zagranicznymi (mediana dla tej próby wynosi 500 tys. zł., podczas gdy dla przedsiębiorstw polskiego pochodzenia tylko 371 tys. zł). Można zatem sądzić, że inwestorzy zagraniczni wnoszą znacznie więcej kapitału zakładowego/akcyjnego aniżeli przedsiębiorcy rodzimi.

Tabela 5.4. Wartość kapitału zakładowego/akcyjnego a obecność kapitału zagranicznego

Wartość kapitału zakładowego w tys. zł.	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy krajowe (polskie)		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Do 50	25	23,1	20	29,9	45	25,7
50–100	11	10,2	6	9,0	17	9,7
100–500	18	16,7	11	16,4	29	16,6
200–10 000	39	36,1	25	37,3	64	36,6
Powyżej 10 000	15	13,9	5	7,5	20	11,4
Ogółem	108	100,0	67	100,0	175	100,0

Ważną, z punktu widzenia celu badania, zmienną jest sposób utworzenia przedsiębiorstwa, zwłaszcza w przypadku firm z kapitałem zagranicznym. Szczegółowe dane na ten temat z uwzględnieniem obydwu grup firm prezentuje tab. 5.5.

Tabela 5.5. Sposób utworzenia firmy a obecność kapitału zagranicznego

Sposób utworzenia firmy	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy krajowe (polskie)		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Budowane od podstaw (*green field*)	87	74,4	67	67,7	154	71,3
Przejęcie innego przedsiębiorstwa (*brown field*)	15	12,8	14	14,1	29	13,4
Spółka dwóch podmiotów: polskiego i zagranicznego (*joint venture*)	12	10,3	–	–	12	5,6
Inne formy	3	2,6	18	18,2	21	9,7
Ogółem	117	100,0	99	100,0	216	100,0

Największy odsetek w badanych grupach przedsiębiorstw stanowiły firmy budowane od podstaw, 74,4% i 67,7%, odpowiednio dla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym i dla firm polskich. Taki rozkład świadczy pozytywnie o inwestycjach zagranicznych w woj. łódzkim, gdzie blisko trzy czwarte to inwestycje typu *green*

field. Dla przedsiębiorstw polskich ten udział jest znacznie niższy, ale zasadnicza różnica dotyczy innych sposobów tworzenia firm (odpowiednio 2,6% i 18,2%) oraz procedury *joint venture*, którą zastosowało ponad 10% inwestorów zagranicznych. Ta ostatnia omawiana forma nie dotyczy oczywiście przedsiębiorstw krajowych.

Pod względem formy organizacyjno-prawnej występują ogromne różnice. 95% badanych firm z udziałem kapitału zagranicznego to spółki z o.o., podczas gdy wśród firm polskich dominuje spółka jawna (51%). Charakterystykę prób według omawianej cechy prezentuje tab.5.6.

Tabela 5.6. Forma organizacyjno-prawna firmy a obecność kapitału zagranicznego

Wyszczególnienie	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy krajowe (polskie)		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Spółka jawna	1	0,8	50	51,0	51	23,7
Spółka komandytowa	–	–	1	1,0	1	0,5
Spółka z o.o.	111	94,9	39	39,9	150	69,8
Spółka akcyjna	5	4,3	6	6,1	11	5,1
Inna forma	–	–	2	2,0	2	0,9
Ogółem	117	100,0	98	100,0	215	100,0

Jeśli zbadamy siłę korelacji pomiędzy obecnością kapitału zagranicznego i formę organizacyjną firmy, to okaże się, że współczynnik υ – Crammera jest tutaj relatywnie wysoki i wynosi 0,624, a jego wartość jest statystycznie istotna. O ile w zasadzie przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym przyjmują na ogół postać spółki z o.o. (95% przedsiębiorstw), to w przypadku firm krajowych najbardziej preferowana okazała się spółka jawna, a w następnej kolejności spółka z o.o. (ok. 40% przedsiębiorstw w tej grupie).

Z punktu widzenia celu i zakresu pracy ważne jest określenie rodzaju działalności (sekcja D) przedsiębiorstw należących do obydwu grup badawczych. Szczegółowe dane dotyczące struktury prób z punktu widzenia podsekcji wyodrębnionych według PKD w sekcji D przedstawiono w tab. 5.7.

Jak wynika z tych danych najliczniej reprezentowana jest podsekcja „produkcja wyrobów włókienniczych i odzieżowych", co jest zrozumiałe ze względu na specyfikę regionu. Jednak odsetek przedsiębiorstw krajowych reprezentujących tę podsekcję jest wyższy aniżeli w przypadku analogicznych z punktu widzenia działalności przemysłowej firm z udziałem kapitału zagranicznego (odpowiednio 38,3% i 29,5%). Na drugim miejscu w przypadku przedsiębiorstw zagranicznych znalazła się produkcja metali i wyrobów z metali (DJ) ze wskaźnikiem 13,4%, a dla krajowych – produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (12,8%).

Tabela 5.7. Podsekcja PKD – 2004 a obecność kapitału zagranicznego

Podsekcje przetwórstwa przemysłowego		Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy krajowe (polskie)		Ogółem	
		liczba	%	liczba	%	liczba	%
DA	produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych	6	5,4	12	12,8	18	8,7
DB	produkcja wyrobów włókienniczych i odzieży	33	29,5	36	38,3	69	33,4
DC	produkcja skór i wyrobów ze skór	1	0,9	1	1,1	2	1,0
DD	produkcja drewna i wyrobów z drewna	3	2,7	–	–	3	1,5
DE	produkcja masy włóknistej, papierniczej, działalność wydawnicza i poligraficzna	4	3,6	10	10,6	14	6,8
DG	produkcja wyrobów chemicznych	8	7,1	2	2,1	10	4,9
DH	produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych	5	4,5	4	4,3	9	4,4
DI	produkcja towarów z pozostałych surowców niemetalicznych	3	2,7	3	3,2	6	2,9
DJ	produkcja metali i wyrobów z metali	15	13,4	6	6,4	21	10,2
DK	produkcja maszyn i urządzeń g. i. niesklasyfikowanych	9	8,0	3	3,2	12	5,8
DL	produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych	12	10,7	9	9,6	21	10,2
DM	produkcja sprzętu transportowego	7	6,3	1	1,1	8	3,9
DN	produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana	6	5,4	7	7,4	13	6,3
Ogółem		112	100,0	94	100,0	206	100,0

Trzecie miejsce zajmują: w przypadku firm z kapitałem zagranicznym – produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych (10,7%), firm krajowych – produkcja masy włóknistej, papierniczej, działalność wydawnicza i poligraficzna (10,6%).

Istotne różnice, wynoszące co najmniej 5 punktów procentowych, zauważalne są w produkcji wyrobów chemicznych i produkcji sprzętu transportowego, gdzie odsetki dla firm zagranicznych i firm polskich wynoszą odpowiednio: 7,1% i 2.1% oraz 6,3% i 1,1%. Te wielkości świadczą o większym zainteresowaniu inwestorów zagranicznych sferą działalności przetwórczej w podsekcjach DG i DM. Bardzo słabo są reprezentowane w obydwu próbach podsekcje DC (produkcja skór i wyrobów ze skór), DD (produkcja drewna i wyrobów z drewna) i DI (produkcja towarów i pozostałych surowców niemetalicznych).

Zaproponowany w rozdziale trzecim niniejszej pracy podział działów na pięć grup uwzględniający stopień zaawansowania technologicznego produkcji umożliwił zbudowanie rozkładu badanych prób według tej cechy (por. tab. 5.8).

Tabela 5.8. Stopień zaawansowania technologicznego działów produkcji a obecność kapitału zagranicznego

Działy według głównego czynnika wytwórczego	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy polskie		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Pracochłonne	41	36,6	50	53,2	91	44,2
Surowcochłonne	10	8,9	7	7,4	17	8,3
Kapitałochłonne	20	17,9	18	19,1	38	18,4
Technologicznie intensywne oparte na dostawach komponentów	9	8,0	8	8,5	17	8,3
Technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej	32	28,6	11	11,7	43	20,9
Ogółem	112	100,0	94	100,0	206	100,0

Analiza danych potwierdza zaobserwowaną wcześniej prawidłowość lokowania częściej, niż firmy krajowe, inwestycji zagranicznych do działów technologicznie intensywnych (łącznie 36,6% przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego). Szczególnie istotne różnice pomiędzy przedsiębiorstwami zagranicznymi a firmami krajowymi pojawiają się w grupie „działy pracochłonne" (różnica ok. 17 pkt. proc. mniej w firmach zagranicznych) i „działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej" (blisko 17 pkt. proc. na korzyść firm z udziałem kapitału zagranicznego).

Kolejną ważną cechą mogącą mieć istotny wpływ na aktywność przedsiębiorstw zagranicznych jest udział kapitału zagranicznego w kapitale zakładowym/akcyjnym. Szczegółowe dane na ten temat prezentuje tab. 5.9.

Tabela 5.9. Udział kapitału zagranicznego w kapitale zakładowym /akcyjnym badanych przedsiębiorstw

Udział kapitału zagranicznego w %		Liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw
Firmy zagraniczne	do 49	16	7,4
	50–79	18	8,3
	80–99	13	6,0
	100	67	31,0
	brak danych	3	1,4
Firmy polskie		99	45,9
Ogółem		216	100,0

Spośród 114 firm zagranicznych, które pozytywnie odpowiedziały na to pytanie, aż 67, czyli blisko 59% posiada 100% kapitału zagranicznego (stanowi to 31% ogółu badanych przedsiębiorstw). Pozostałe trzy przedziały klasowe są dość równomiernie reprezentowane, od 6% w grupie 80% – 99% do 8,3% w grupie 50% – 79%. Podsumowując, można stwierdzić, że co trzecie badane przedsiębiorstwo jest w 100% kontrolowane przez kapitał zagraniczny.

Dla potrzeb określenia skąd pochodzi kapitał zagraniczny, przedsiębiorstwom z udziałem tego kapitału zadano pytanie o siedzibę firmy macierzystej. Jak wynika z tab. 5.10 blisko 78% firm z kapitałem zagranicznym posiada swoją siedzibę w jednym z krajów członkowskich UE. Bardziej szczegółowa analiza wskazuje, że jeśli wszystkie przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym przyjmiemy za 100%, to blisko w 26% firm występuje kapitał niemiecki, w ponad 15% – włoski i w 6% – francuski. W grupie krajów pozaeuropejskich można wskazać na USA i Republikę Korei, które mają udziały w 3,4% badanych przedsiębiorstw zagranicznych, każdy z nich. Inne kraje europejskie spoza EU to przede wszystkim Szwajcaria (3,4%) i Norwegia (1,7%).

Tabela 5.10. Przedsiębiorstwa zagraniczne według krajów, w których znajduje się siedziba firmy macierzystej

Kraje	Liczba	Odsetek
Kraje UE	91	77,8
Inne kraje europejskie	9	7,7
Kraje pozaeuropejskie	15	12,8
Brak odpowiedzi	2	1,7
Ogółem	117	100,0

Na pytanie dotyczące zasięgu oddziaływania firmy rozkład odpowiedzi przedstawia tab. 5.11.

Tabela 5.11. Rynek, na którym działa firma a obecność kapitału zagranicznego

Rynek	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy krajowe (polskie)		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Regionalny	9	7,8	14	14,0	23	10,6
Krajowy	22	19,0	57	57,0	79	36,6
Europejski	82	70,7	28	28,0	110	50,9
Inny	4	2,6	–	–	4	1,9
Ogółem	117	100,0	99	100,0	216	100,0

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tab. 5.11. zauważa się istotne różnice pomiędzy stopniem internacjonalizacji obu grup przedsiębiorstw. Firmy z udziałem kapitału zagranicznego znacznie częściej, bo aż w przypadku 71% podmiotów, działają na rynku europejskim, podczas gdy zaledwie 28% firm krajowych sprzedaje swoje wyroby w Europie. Oczywiście przekłada się to w tej ostatniej grupie przedsiębiorstw na wysoki odsetek obejmujących swym zasięgiem rynek krajowy (57%) i regionalny (14%), podczas gdy tylko 26,8% firm zagranicznych wskazuje na rynek krajowy (19%) i regionalny (7,8%).

Z poprzednim pytaniem wiąże się kolejne dotyczące liczby krajów, w których, poza Polską, przedsiębiorstwo sprzedaje regularnie swoje wyroby lub usługi. Rozkład odpowiedzi na to pytanie przedstawia tab. 5.12

Tabela 5.12. Liczba krajów, poza Polską, do których badane przedsiębiorstwa sprzedają swoje wyroby a obecność kapitału zagranicznego

Liczba krajów	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy krajowe (polskie)		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
0	–	–	1	1,0	1	0,5
1	23	19,7	39	39,4	62	28,6
2–3	20	17,1	14	14,1	34	15,7
4–5	27	23,0	21	21,2	4/8	22,2
6 lub więcej Brak odpowiedzi	18 29	15,4 24,8	8 16	8,1 16,2	26 –	12,0 –
Ogółem	117	100,0	99	100,0	216	100,0

Na to pytanie nie udzieliło odpowiedzi 29 firm zagranicznych i 16 krajowych. Biorąc pod uwagę tylko te przedsiębiorstwa, które odpowiedziały pozytywnie, okazuje się, że średnia liczb krajów, do których eksportują swoje wyroby, wynosi ok. 3 dla firm z kapitałem zagranicznym i 2,2 dla przedsiębiorstw krajowych. Zatem została udowodniona hipoteza o większym umiędzynarodowieniu produkcji w grupie przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym[8].

Ostatnie pytanie związane z charakterystyką przedsiębiorstwa dotyczyło odsetka sprzedaży przeznaczonej na eksport. Informacje na ten temat zawiera tab. 5.13. Rozkład odpowiedzi na pytanie dotyczące odsetka sprzedaży przeznaczonej na eksport potwierdza wcześniejsze spostrzeżenia o zdecydowanie wyższym stopniu uczestnictwa w eksporcie przez firmy, w których znajduje się

[8] Na poziomie $\alpha = 0,05$ można twierdzić, że średnia liczba krajów, do których sprzedawane są wyroby firm z udziałem kapitału zagranicznego jest istotnie wyższa od analogicznej średniej dla przedsiębiorstw krajowych.

kapitał zagraniczny. Średni odsetek sprzedaży przedsiębiorstwa przeznaczonej na eksport, w tej grupie firm wynosi 42%, podczas gdy w przypadku firm krajowych osiąga 18%[9].

Tabela 5.13. Odsetek sprzedaży przeznaczonej na eksport a obecność kapitału zagranicznego

Odsetek sprzedaży na eksport	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy krajowe (polskie)		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Brak eksportu	22	18,8	41	41,4	63	29,2
Do 20	24	20,6	31	31,3	55	25,5
20–40	15	12,8	11	11,1	26	12,0
40–60	12	10,3	4	4,0	16	7,4
60–80	10	8,5	7	7,1	17	7,8
Powyżej 80	31	26,5	5	5,1	36	16,7
Brak odpowiedzi	3	1,4	–	–	3	1,4
Ogółem	117	100,0	99	100,0	216	100,0

Obydwa podejścia wyraźnie potwierdzają udowodnioną w literaturze tendencję większego umiędzynarodowienia produkcji w grupie przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym.

5.2.2. Ocena stopnia zaangażowania inwestycji zagranicznych w sektorach działalności badanych przedsiębiorstw

Opisane w dwóch pierwszych rozdziałach niniejszej pracy teorie dotyczące BIZ stały się podstawą do sformułowania pytań merytorycznych związanych z obecnością inwestorów zagranicznych w Polsce, w tym takie w regionie łódzkim, z uwzględnieniem specyfiki sektora działalności badanych przedsiębiorstw.

Analizy motywów zagranicznej ekspansji przedsiębiorstwa zazwyczaj ograniczają się do firm produkcyjnych, bez próby podziału na sektory ich działalności. Wyjątkiem jest praca pod red. M. Goryni, gdzie wyodrębnia się branże: spożywczą, budowlaną i motoryzacyjną[10].

Już z dotychczasowego opisu przedsiębiorstw objętych badaniem wynika, że firmy z udziałem kapitału zagranicznego charakteryzują się większym natężeniem

[9] Przeprowadzony test dla dwóch wskaźników struktury pochodzących z dwóch dużych prób wylosowanych z niezależnych populacji dowodzi istotności różnic pomiędzy procentami sprzedaży kierowanej na eksport wśród firm krajowych i z udziałem kapitału zagranicznego (nawet dla $\alpha = 0{,}01$).

[10] M. G o r y n i a (red.), *Strategie firm polskich*…, s. 168 i n.

eksportu aniżeli firmy krajowe. Warto zatem ustalić, czy firmy krajowe i z udziałem kapitału zagranicznego zdają sobie sprawę z obecności innych inwestorów zagranicznych w sektorze ich działalności. Próbę odpowiedzi na to pytanie dają informacje przedstawione w tab. 5.14.

Tabela 5.14. Obecność inwestorów zagranicznych w sektorze działalności w opinii badanych przedsiębiorstw

Obecność inwestorów zagranicznych w sektorze działalności przedsiębiorstwa	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy krajowe (polskie)		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Nie	16	13,7	27	27,3	43	19,9
Tak	101	86,3	72	72,7	173	80,1
Ogółem	117	100,0	99	100,0	216	100,0

Firmy krajowe dostrzegają obecność inwestycji zagranicznych w swoim sektorze, bowiem blisko 73% odpowiedziało twierdząco na postawione pytanie. Trochę inne sformułowanie kierowane było do przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Ponad 86% firm z tej grupy wie o istnieniu innych inwestorów zagranicznych w swoim sektorze działalności. Zależność pomiędzy wiedzą na temat BIZ w danym sektorze działalności produkcyjnej a obecnością BIZ w przedsiębiorstwie jest dość słaba ($\upsilon = 0{,}17$), ale istotna statystycznie ($p = 0{,}01$).

Jeśli uwzględnimy podsekcję PKD, to okaże się, że odnośnie do penetracji kapitału zagranicznego w niektórych sektorach istnieje pełna zbieżność wiedzy obydwu badanych grup (por. tab. 5.15).

Analizowane firmy krajowe i zagraniczne są zgodne w kwestii obecności kapitału zagranicznego w podsekcjach:

- produkcja drewna i wyrobów z drewna (DD),
- produkcja wyrobów chemicznych (DG),
- produkcja metali i wyrobów z metali (DJ).

Wysoki odsetek pozytywnych odpowiedzi wśród podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego (78%–92%) został odnotowany w następujących sektorach:

- produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowana (DK),
- produkcja sprzętu transportowego (DM),
- produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych (DI),
- produkcja wyrobów włókienniczych i odzieżowych (DB).

Również istotna obecność kapitału zagranicznego zauważalna została w produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (72,2% badanych w tej podsekcji potwierdziło obecność kapitału zagranicznego), produkcja masy włóknistej, papierniczej oraz działalność wydawnicza i poligraficzna

Tabela 5.15. Obecność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (inwestycji zagranicznych) w sektorze działalności lub w sektorze pokrewnym według podsekcji PKD w opinii badanych przedsiębiorstw

Pytanie nr 26 ankiety			Podsekcja PKD												Ogółem
			DA	**DB**	**DC**	**DD**	**DE**	**DG**	**DH**	**DI**	**DJ**	**DK**	**DL**	**DM**	**DN**	
Czy w sektorze, w którym funkcjonuje Państwa przedsiębiorstwo lub sektorze pokrewnym działają inne przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego (inwestorzy zagraniczni)?	nie	Liczebność	5	15	1	–	4	–	3	1	–	1	6	1	5	42
		% w podsekcji	27,8	21,7	50,0	–	28,6	–	33,3	16,7	–	8,3	28,6	12,5	38,5	20,4
	tak	Liczebność	13	54	1	3	10	10	6	5	21	11	15	7	8	164
		% w podsekcji	72,2	78,3	50,0	100	71,4	100	66,7	83,3	100	91,7	71,4	87,5	61,5	79,6
Ogółem		Liczebność	18	69	2	3	14	10	9	6	21	12	21	8	13	206
		% w podsekcji	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(71,4%), produkcja urządzeń elektrycznych (71,4%) i produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana (61,5%).

Ze względu na bardzo małą liczbę przedsiębiorstw w podsekcji DC (produkcja skór i wyrobów ze skór), trudno analizować odsetek wskazań na „tak" lub „nie".

Na pytanie dotyczące form internacjonalizacji inwestorów zagranicznych respondenci wskazywali na dominujące znaczenie eksportu (ponad 50% ankietowanych). Szczegóły na ten temat zawarte są w tab. 5.16.

Tabela 5.16. Formy internacjonalizacji inwestorów zagranicznych dominujące w sektorze funkcjonowania badanych przedsiębiorstw w województwie łódzkim

Formy	Liczba przedsiębiorstw	Odsetek wskazań
Eksport	109	50,5
Kooperacja niekapitałowa	11	5,1
Inwestycje bezpośrednie typu *green field*	43	19,8
Przejęcia	28	13,0
Inne	14	6,5
Brak odpowiedzi	11	5,1
Ogółem	216	100,0

Na drugim miejscu znalazły się inwestycje bezpośrednie typu *green field*, na które wskazało blisko 20% ankietowanych. Przejęcie przedsiębiorstw przez inwestorów zagranicznych dotyczy 13% przedsiębiorstw. Przewaga wymienionych form w stosunku do pozostałych jest dowodem na występowanie znacznego stopnia umiędzynarodowienia sektorów, w wyniku istnienia w nich bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Z oceną stopnia internacjonalizacji sektora wiążą się motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce i w regionie łódzkim. Powody, dla których firmy zagraniczne inwestują w Polsce według liczby i odsetka wskazujących je firm z kapitałem zagranicznym (należało podać trzy główne powody, nadając im ranking od najważniejszej do najmniej ważnej) prezentuje wykres 5.1 i tabela 5.17.

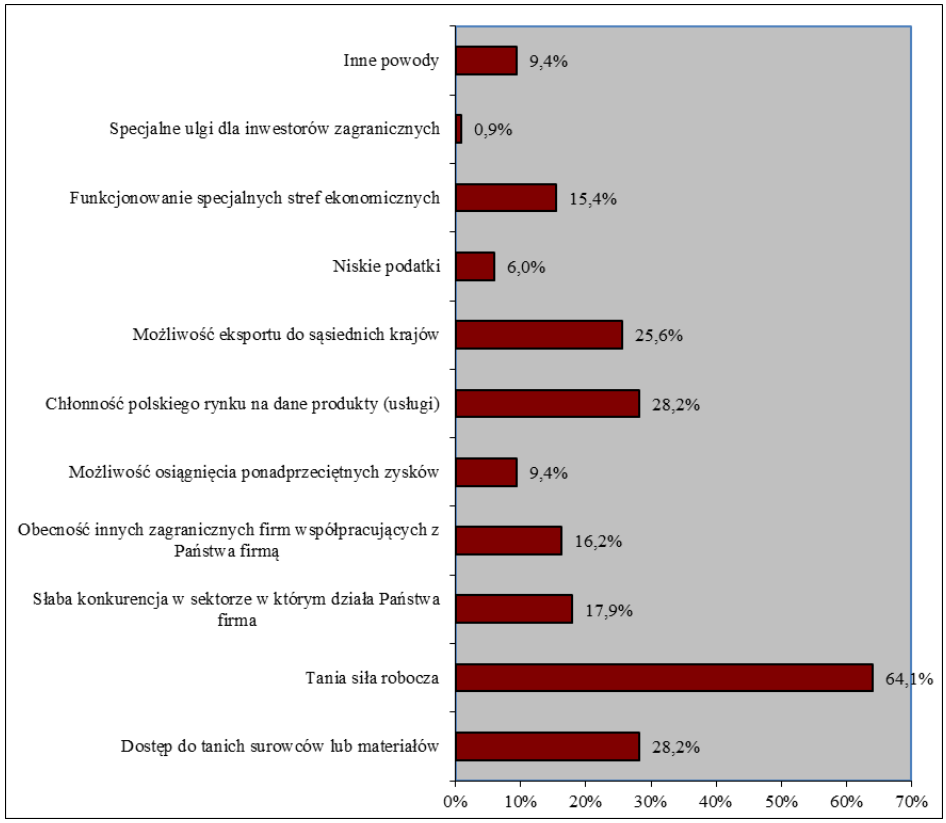
Okazuje się, że najważniejszym czynnikiem, zgodnie z teorią J. H. Dunninga, jest pozyskanie zasobów, w tym przypadku to:

- tania siła robocza (75 badanych przedsiębiorstw, czyli ponad 64% wskazało na ten czynnik jako najważniejszy, bardzo ważny lub ważny),
- dostęp do tanich surowców lub materiałów (33%),
- chłonność polskiego rynku na dane produkty (33%).

Kolejne miejsca, według wskazań przedsiębiorstw zagranicznych, zajmują następujące uwarunkowania:

• możliwość eksportu do krajów sąsiednich (25,6%),
• słaba konkurencja w sektorze, w którym działają firmy z kapitałem zagranicznym (ok. 18%),
• obecność innych zagranicznych firm współpracujących z respondentami (16,2%),
• funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych (15,4%).

Wykres 5.1. Powody wyboru Polski jako miejsca inwestowania przez firmy zagraniczne (łącznie wszystkie trzy najważniejsze czynniki)



Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie danych z tab. 5.17.

Wśród innych motywów warto podkreślić znaczenie możliwości osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków (9,4%) oraz niskie podatki (6,4%). Pozostałe czynniki w zasadzie nie odgrywają istotnej roli.

Odpowiedzi na podobne pytanie, ale w odniesieniu do motywów inwestowania w regionie łódzkim, pozwoliły na zbudowanie tabeli 4.18. i wykresu 5.2.

Tabela 5.17. Powody wyboru Polski jako miejsca inwestycji zagranicznych w opinii badanych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego

Ranking wskazań	Dostęp do tanich surowców lub materiałów	Tania siła robocza	Słaba konkurencja w sektorze, w którym działa Państwa firma	Obecność innych zagranicznych firm współpracujących z Państwa firmą	Możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków	Chłonność polskiego rynku na dane produkty (usługi)	Możliwość eksportu do sąsiednich krajów	Niskie podatki	Funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych	Specjalne ulgi dla inwestorów zagranicznych	Inne powody
Liczba wskazań											
1	18	37	10	10	3	14	10	1	4	1	9
2	10	25	7	3	5	10	12	2	7	–	2
3	5	13	4	6	3	9	8	4	7	–	–
Ogółem	**33**	**75**	**21**	**19**	**11**	**33**	**30**	**7**	**18**	**1**	**11**
Odsetek wskazań (100 = liczba przedsiębiorstw zagranicznych biorących udział w badaniu)											
1	15,4	31,6	8,5	8,5	2,6	12,0	8,5	0,9	3,4	0,9	7,7
2	8,5	21,4	6,0	2,6	4,3	8,5	10,3	1,7	6,0	–	1,7
3	4,3	11,1	3,4	5,1	2,6	7,7	6,8	3,4	6,0	–	–
Ogółem	**28,2**	**64,1**	**17,9**	**16,2**	**9,4**	**28,2**	**25,6**	**6,0**	**15,4**	**0,9**	**9,4**

Objaśnienia: 1 – wskazano jako najważniejszy; 2 – wskazano na drugim miejscu jako bardzo ważny; 3 – wskazano na trzecim miejscu jako ważny.

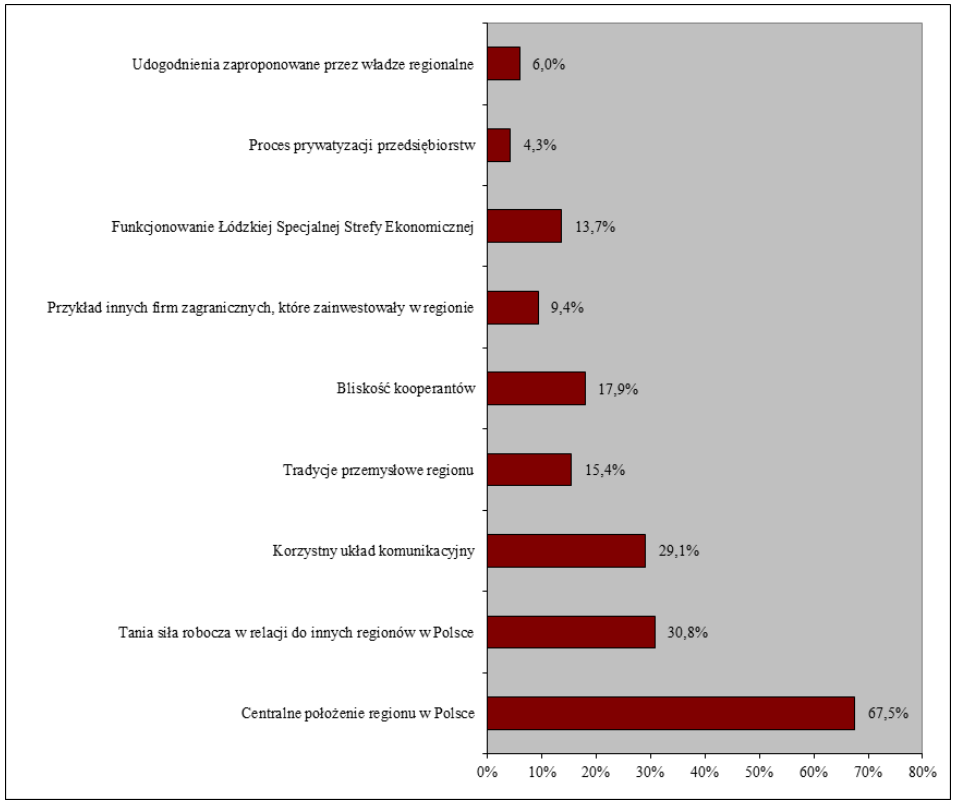
Czynnikami najważniejszymi okazały się: centralne położenie regionu w Polsce (67,5% wskazań jako najważniejszych, bardzo ważnych i ważnych), tania siła robocza w relacji do innych regionów w Polsce (30,8%) i korzystny układ komunikacyjny (29,1%).

Wśród dalszych motywów znalazły się:

- bliskość kooperantów (17,9% wskazań),
- tradycje przemysłowe regionu (15,4%),
- funkcjonowanie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej (13,7%).

Blisko co dziesiąte przedsiębiorstwo z kapitałem zagranicznym jako najważniejszy, bardzo ważny lub ważny czynnik skłaniający inwestorów zagranicznych do ekspansji w regionie łódzkim wskazywało przykład innych firm zagranicznych, które wcześniej zainwestowały w województwie.

Wykres 5.2. Powody zlokalizowania inwestycji zagranicznych w regionie łódzkim w opinii badanych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (łącznie wszystkie trzy najważniejsze czynniki)



Ź r ó d ł o: opracowanie własne.

Tabela 5.18. Powody zlokalizowania inwestycji zagranicznych w regionie łódzkim w opinii badanych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego

Ranking	Centralne położenie regionu w Polsce	Tania siła robocza w relacji do innych regionów w Polsce	Korzystny układ komunikacyjny	Tradycje przemysłowe regionu	Bliskość kooperantów	Przykład innych firm zagranicznych, które zainwestowały w regionie	Funkcjonowanie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej	Proces prywatyzacji przedsiębiorstw	Udogodnienia zaproponowane przez władze regionalne
Liczba wskazań									
1	62	11	4	8	11	5	6	3	5
2	10	17	24	4	6	3	4	1	2
3	7	8	6	6	4	3	6	1	–
Ogółem	79	36	34	18	21	11	16	5	7
Odsetek wskazań (100 = liczba przedsiębiorstw zagranicznych biorących udział w badaniu)									
1	53,0	9,4	3,4	6,8	9,4	4,3	5,1	2,6	4,3
2	8,5	14,5	20,5	3,4	5,1	2,6	3,4	0,9	1,7
3	6,0	6,8	5,1	5,1	3,4	2,6	5,1	0,9	–
Ogółem	67,5	30,8	29,1	15,4	17,9	9,4	13,7	4,3	6,0

Objaśnienia: jak do tab. 5.17.

Podsumowując motywy BIZ w regionie warto podkreślić, że większy wpływ w przypadku regionu ma poszukiwanie efektywności (koszty transportowe, komunikacyjne, bliskość kooperantów), doświadczenia przemysłowe regionu (wykwalifikowana siła robocza, aktywa technologiczne) i oczywiście tańsza w stosunku do innych regionów siła robocza (wykwalifikowana i niewykwalifikowana).

Po dwóch ogólnych pytaniach dotyczących motywów BIZ w Polsce i w regionie warto przyjrzeć się motywom wejścia kapitału zagranicznego w dany sektor działalności. Opinie badanych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego prezentuje tab. 5.19.

Ocena motywów ekspansji inwestorów zagranicznych do sektorów działalności przedsiębiorstw działających w regionie łódzkim wypada nieco gorzej aniżeli to miało miejsce w poprzednich dwóch przypadkach.

Tabela 5.19. Motywy ekspansji inwestorów zagranicznych do sektorów, w których działają badane przedsiębiorstwa

Motywy	Liczba wskazań*	Odsetek wskazań*
Pozyskanie zasobów czynników produkcji po niższych kosztach	95	44,0
Zdobywanie rynków	79	36,6
Poprawa efektywności	15	6,9
Pozyskanie zasobów strategicznych	15	6,9
Inne	6	2,8

*Liczba wskazań na dany czynnik jako najważniejszy, bardzo ważny lub ważny

Na pierwszym miejscu, z 44% wskaźnikiem, znalazło się pozyskanie zasobów czynników produkcji, a kolejne miejsce zajmuje zdobycie rynku lokalnego (36,6%).

Obydwa motywy korespondują z dunningowskimi motywami pozyskania zasobów i rynków, przy czym warto zauważyć, że całkowita implementacja eklektycznej teorii Dunninga opierająca się na doświadczeniach dużych korporacji międzynarodowych z krajów rozwiniętych nie jest w pełni uzasadniona do warunków polskich czy regionu łódzkiego[11].

Można jeszcze wskazać dwa równorzędne sobie motywy traktowane jako bardzo ważne lub ważne. Są to: poprawa efektywności i pozyskanie zasobów strategicznych – po ok. 7% wskazań. Na szczególne podkreślenie zasługuje właśnie

[11] Por. M. Gorynia (red.), *Strategie firm polskich…*, s. 34.

czynnik, jakim jest pozyskanie zasobów strategicznych, który na różne sposoby przyczynia się do tworzenia przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Właśnie przedsiębiorstwa produkcyjne poszukują zasobów, które pozwolą im na kreowanie przewagi w sektorze wytwarzającym dany produkt i stanowić mogą cenną przesłankę do wspólnych przedsięwzięć (np. spółki *joint venture*) czy do współpracy przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego z inwestorem zagranicznym.

5.2.3. Współpraca przedsiębiorstw krajowych z przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego

Przedsiębiorstwa polskie ciągle odczuwają brak środków finansowych oraz mają mało doświadczeń w kooperowaniu z firmami zagranicznymi. BIZ ciągle pozostają głównym źródłem transferu technologii dla polskiej gospodarki.

W literaturze przedmiotu wskazuje się na istotne znacznie strategicznych aliansów przedsiębiorstw, w tym z przedsiębiorstwami zagranicznymi. Tworzy się je głównie ze względu na potrzebę utrzymania się na rynku, wzmocnienia lub uzyskania dominacji rynkowej, poprawy efektywności wynikającej z korzyści skali, zdobycia wiedzy i dostępu do zasobów zdolności, umiejętności czy technologii[12].

W niniejszej pracy ograniczono się do kooperacji produkcyjnej, która dotyczy obrotu towarowego między przedsiębiorstwami wytwórczymi, zarówno krajowymi, jak i firmami z udziałem kapitału zagranicznego, w sektorach działalności wytwórczej, w których pojawiły się BIZ.

Powiązania firm międzynarodowych z przedsiębiorstwami kraju lokaty BIZ mogą przybierać różne formy (powiązania „wstecz", powiązania „w przód", powiązania poziome[13]), ale również współpraca dotyczy firm międzynarodowych zlokalizowanych w kraju goszczącym.

Każde przedsiębiorstwo z udziałem kapitału zagranicznego (filia) w momencie powstania jest silnie uzależniona od spółki matki, która ją stworzyła i umożliwiła rozpoczęcie jej działalności. Zależność ta ma charakter nie tylko związany z początkowym wkładem finansowym spółki matki, ale również z koniecznością zapewnienia filii rozwoju, poprzez zatrudnienie kompetentnych menedżerów, wprowadzenie własnej technologii, rozwiązań organizacyjnych oraz stworzenie wszelkich innych warunków niezbędnych do odniesienia sukcesu w kraju goszczącym.

---

[12] Por. np. B. K a c z m a r e k, *Współdziałania przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, Wyd. UŁ, Łódź 2000, s.126.

[13] Por. np. M. K u z e l, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności na przykładzie gospodarki Polski*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2007, s. 53 i n.

Z czasem więź ta staje się coraz słabsza, a większego znaczenia nabierają powiązania z lokalnymi dostawcami surowców i materiałów, części i półfabrykatów, lokalnymi kapitałodawcami wyrobów i usług. W rezultacie osłabiają się nie tylko więzi ze spółką matką, ale również z dotychczasowymi kooperantami spoza kraju goszczącego. Wzrasta zatem znaczenie filii w kraju goszczącym, które stają się często liczącym inwestorem na rynku lokalnym, eksportem do krajów trzecich, jak również do kraju macierzystego. Następuje w ten sposób aktywizacja sektora, w którym działa filia i wzrasta jej znaczenie jako czynnika stymulującego lokalny wzrost gospodarczy.

Z wcześniejszych analiz wynika, że 86% firm z udziałem kapitału zagranicznego i 73% krajowych wskazało, że w ich sektorze działalności lub sektorze pokrewnym działają inne przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego. Na pytanie o współpracę w jakikolwiek sposób ze zlokalizowanymi w Polsce inwestorami zagranicznymi 39% krajowych i blisko 44,4% firm z udziałem kapitału zagranicznego potwierdziło jej istnienie.

Pewne zróżnicowanie wypowiedzi daje się zaobserwować, gdy uwzględni się podsekcje działalności. Najwięcej pozytywnych odpowiedzi wystąpiło w następujących rodzajach produkcji:

- produkcja wyrobów chemicznych (60% odpowiedzi na tak),
- produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych (66,7%),
- produkcja towarów z pozostałych surowców niemetalicznych (66,7%),
- produkcja metali i wyrobów z metali (61,9%).

Brak współpracy zarejestrowała podsekcja DC – produkcja skór i wyrobów ze skór (0%) i DD – produkcja drewna i wyrobów z drewna (0%). Poniżej 40% wskazań na „tak" odnotowano w podsekcjach: DA (33,3%), DB (31,9%), DC (38,1%) i DN (38,5%).

Dalsza analiza dotyczy podjęcia współpracy lub jej braku z przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego w zależności od: obecności kapitału zagranicznego, roku powstania przedsiębiorstwa, kraju, w którym znajduje się siedziba firmy macierzystej, formy organizacyjno-prawnej czy sposobu powstania przedsiębiorstwa. Badanie dowodzi, że nie ma korelacji pomiędzy tymi cechami (nieistotność statystyczna badanych związków).

Korelacja okazała się istotna ($\upsilon = 0{,}374$ i $p = 0{,}000$) w przypadku wartości kapitału zakładowego lub akcyjnego. Im wyższa jest ta wartość w przedsiębiorstwie, tym większa skłonność do współpracy ze zlokalizowanymi w Polsce (innymi) przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego (por. tab. 5.20).

Istotne różnice pojawiają się również w badanym aspekcie w poszczególnych grupach działów wytwórczych wg stopnia zaawansowania technologicznego (por. tab. 5.21). Większą skłonność do współpracy z inwestorami zagranicznymi wykazują przedsiębiorstwa działające w sektorach technologicznie intensywnych (od 42% do 53%) oraz w działach kapitałochłonnych (ponad 60% potwierdza tę współpracę).

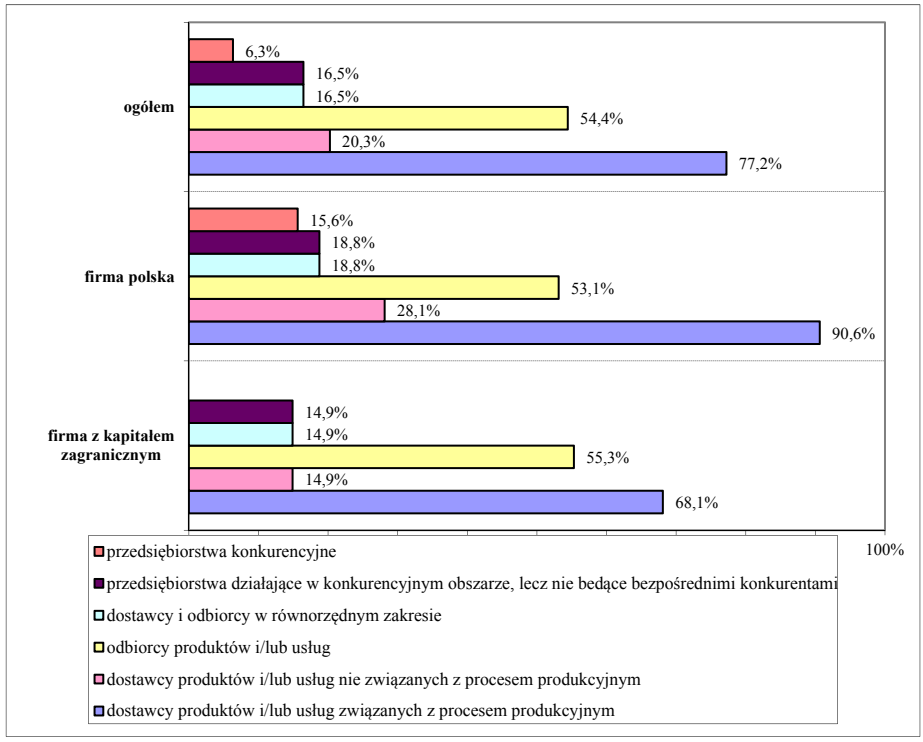
Tabela 5.20. Współpraca z innymi zlokalizowanymi w Polsce przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego a wartość kapitału zakładowego/akcyjnego

Wyszczególnienie			Wartość kapitału zakładowego/akcyjnego (w zł)					Ogółem
			Do 50 tys.	50–100 tys.	100–500 tys.	500 tys. –10 mln	Powyżej 10 mln	
Czy Państwa przedsiębiorstwo w jakikolwiek sposób współpracuje ze zlokalizowanymi w Polsce innymi przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego (inwestorami zagranicznymi) jako partnerami gospodarczymi?	nie	Liczebność	34	14	16	30	4	98
		%	75,6	82,4	55,2	46,9	20,0	56,0
	tak	Liczebność	11	3	13	34	16	77
		%	24,4	17,6	44,8	53,1	80,0	44,0
Ogółem		Liczebność	45	17	29	64	20	175
		%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabela 5.21. Współpraca ze zlokalizowanymi w Polsce inwestorami zagranicznymi według działów działalności uwzględniających stopień zaawansowania technologicznego

Istnienie współpracy z inwestorami zagranicznymi w Polsce	Działy działalności wytwórczej									
	pracochłonne		surowcochłonne		kapitałochłonne		technologicznie intensywne oparte na dostawach komponentów		technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Nie	61	67,0	13	76,5	15	39,5	8	47,1	25	58,1
Tak	30	33,0	4	23,5	23	60,5	9	52,9	18	41,9
Ogółem	91	100,0	17	100,0	38	100,0	17	100,0	43	100,0

Wykres 5.3. Najważniejsze obszary kontaktów z inwestorami zagranicznymi zlokalizowanymi w Polsce



Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie załącznika 5.2.

Do tych respondentów, którzy odpowiedzieli na to pytanie twierdząco, skierowano kolejne pytanie dotyczące najważniejszych obszarów kontaktów z partnerami zagranicznymi zlokalizowanymi w Polsce. Rozkład odpowiedzi prezentuje wykres 5.3.

Szczegółowa analiza powiązań z partnerami gospodarczymi, zlokalizowanymi w Polsce inwestorami zagranicznymi, dowodzi, że współpraca ta polega głównie na pionowych powiązaniach produkcyjnych. Dla próby połączonej wskaźnik ten jest wysoki i wynosi ponad 77% wskazań, przy czym w podziale na badane grupy okazuje się, że jest on wyższy w przypadku firm krajowych – blisko 91% deklaruje stałą współpracę w tzw. powiązaniach „wstecz", polegających na rozwijaniu kontaktów z dostawcami produktów i/lub usług związanych z procesem produkcyjnym. Odsetki firm współpracujących z inwestorami zagranicznymi w sektorze własnym działalności lub sektorach pokrewnych w zakresie odbioru produktów (powiązania „w przód") są dość zbliżone do siebie: 55,3% przedsiębiorstwa zagraniczne, 53,1% – firmy krajowe. Wydaje się zatem, że dla odbiorców będących firmami zagranicznymi nie ma istotnego znaczenia kto jest dostawcą wyrobów: firma krajowa czy z udziałem kapitału zagranicznego. To oznaczać może, że firmy krajowe dostosowują swoją produkcję do wymogów zlokalizowanych w Polsce odbiorców pochodzenia zagranicznego.

Na obszar współpracy polegającej na dostawie towarów i/lub usług nie związanych z procesem produkcyjnym oraz z przedsiębiorstwami działającymi w konkurencyjnym obszarze działalności częściej wskazują firmy polskie (28,1% i 18,8%) aniżeli firmy z udziałem kapitału zagranicznego (14,9% i 14,9%).

Podobna tendencja pojawia się w obszarze współpracy „dostawcy i odbiorcy w równorzędnym zakresie", gdzie procent wskazań firm polskich (18,8%) jest wyższy od analogicznego wskaźnika dla firm z kapitałem zagranicznym (14,9%). Żadne przedsiębiorstwo z kapitałem zagranicznym nie stawia na rozwijanie współpracy z przedsiębiorstwami konkurencyjnymi, podczas gdy w przypadku firm polskich odsetek ten wynosi 15,6%.

Mówiąc o najważniejszych obszarach kontaktów z partnerami zagranicznymi warto zwrócić uwagę na działy działalności wytwórczej według stopnia zaawansowania technologicznego**.** O ile rozkład odpowiedzi poszczególnych grup nie różni się istotnie w kontaktach z dostawcami i odbiorcami produktów i/lub usług, to deklarację o współpracy z przedsiębiorstwami zagranicznymi będącymi bezpośrednimi konkurentami badanych firm zgłaszają jedynie przedstawiciele sektorów technologicznie intensywnych (7,4% firm w dwóch grupach o największej intensywności technologicznej).

By do współpracy ze zlokalizowanymi w Polsce inwestorami zagranicznymi mogło dojść, firmy zmuszone zostały do podjęcia pewnych działań dostosowawczych, polegających głównie na (por. wykres 5.4):

• wprowadzaniu na rynek nowych produktów lub usług – ponad 53% firm z kapitałem zagranicznym i 43,8% przedsiębiorstw polskich,

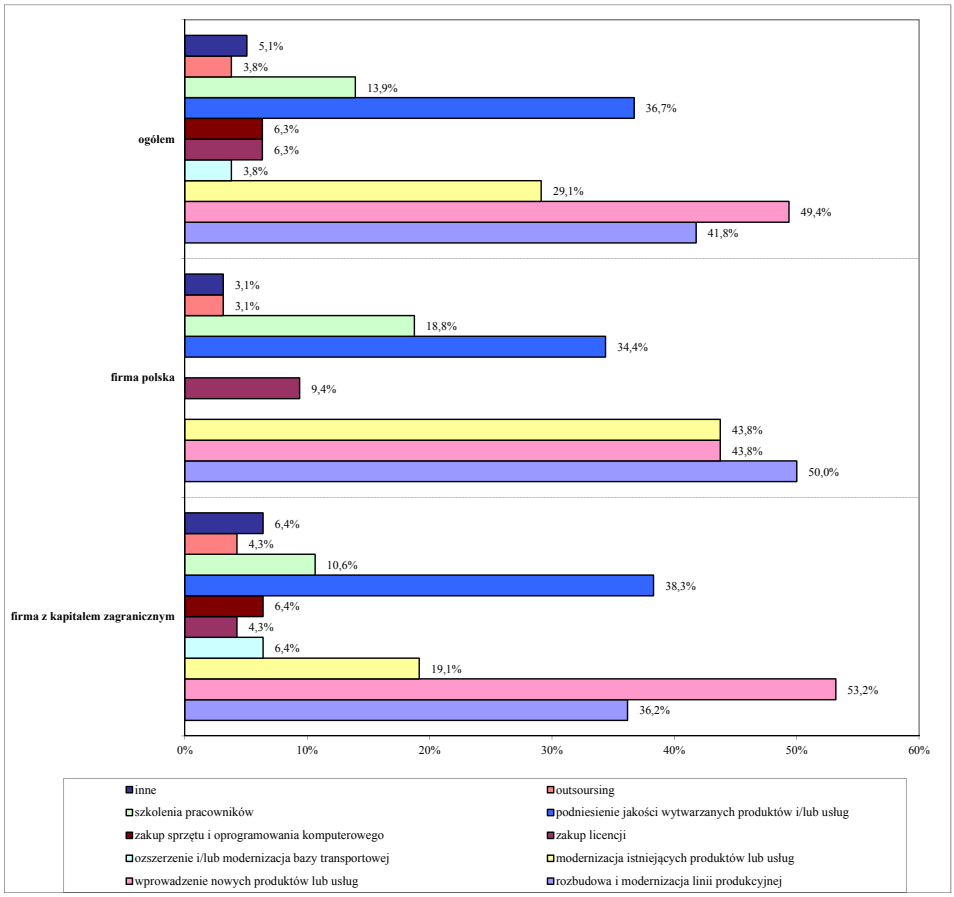
• rozbudowie i modernizacji linii produkcyjnej – 36,2% inwestorów zagranicznych i aż 50% firm krajowych,

• modernizacji istniejących produktów – 43,8% firmy polskie i tylko 19,1% przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego,

• podniesieniu jakości wytwarzanych produktów – 38,3% firm zagranicznych i 34,4% firm krajowych,

• szkoleniu pracowników – 18,8% firm polskich i tylko 10,6% firm z udziałem kapitału zagranicznego.

Wykres 5.4. Działania dostosowawcze związane z koniecznością współpracy w sektorze z firmami z udziałem kapitału zagranicznego



Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie załącznika 5.3.

W przypadku firm polskich trzy spośród tych, które podjęły działania dostosowawcze, musiało zakupić licencje (9,4%), podczas gdy tylko dwie firmy zagraniczne

wskazały na ten obszar działań, co stanowi 4,3% ogółu firm zagranicznych odpowiadających pozytywnie na pytania dotyczące działalności dostosowawczej.

Kolejne miejsca zajmują takie prace jak:

• zakup sprzętu i oprogramowania – 6,4% firm zagranicznych i 9,4% przedsiębiorstw polskich,

• *outsourcing* – 3,1% przedsiębiorców z udziałem kapitału zagranicznego i 4,3% firm krajowych.

Jeśli weźmiemy pod uwagę szczegółowy rodzaj działalności produkcyjnej (podsekcja), to na konieczność rozbudowy i modernizacji linii produkcyjnej najczęściej wskazywały krajowe przedsiębiorstwa produkujące wyroby włókiennicze i odzież (DB) (było to 7 wskazań na 8 ogółem w tej podsekcji), a wśród firm z udziałem kapitału zagranicznego podobne działania podejmowały podmioty funkcjonujące w podsekcji DJ – produkcja metali i wyrobów z metali (6 odpowiedzi na ogółem 9 ankiety, w tej podsekcji i w tej grupie badawczej).

Generalnie, trudno mówić o tendencjach występujących w podsekcjach w obydwu grupach ze względu na małą liczbę odpowiedzi udzielonych na pytanie 29, dotyczące działań dostosowawczych w zakresie współpracy z firmami zagranicznymi.

Pozytywne efekty współpracy ze zlokalizowanymi w Polsce inwestorami zagranicznymi odnotowało średnio około 37% wszystkich badanych firm, przy czym odsetek jest znacznie wyższy dla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (40,2%) aniżeli dla tych, które charakteryzują się 100% kapitałem polskim (32,3%). Jednak należy pamiętać o tym, że wśród tych respondentów, którzy wskazują na negatywną ocenę współpracy, znajdują się także przedsiębiorstwa nie podejmując w ogóle współpracy. Jeśli zatem za 100% przyjmiemy firmy współpracujące z przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego jako partnerami gospodarczymi, to okaże się, że odsetek zadowolonych wśród firm zagranicznych wyniesie ponad 90%, a wśród krajowych – 82%.

Jeśli uwzględnimy wielkość przedsiębiorstwa, to odsetek usatysfakcjonowanych współpracą rośnie wraz z rozmiarem przedsiębiorstw. Dla przykładu, biorąc pod uwagę wymieszaną próbę w przedsiębiorstwach małych wskaźnik ten wynosi ok. 27%, a w dużych ponad 58%. Zależność statystyczna jest tutaj słaba ($\upsilon = 0{,}249$), ale istotna statystycznie (0,00).

Opinie pozytywne o współpracy z inwestorami zagranicznymi odnotowano w przypadku następujących podsekcji PKD:

• produkcja tworzyw z pozostałych surowców niemetalicznych (4 firmy na 6 odpowiedzi),

• produkcja wyrobów chemicznych (6 na 10),

• produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych (5 na 9),

• produkcja metali i wyrobów z metali (11 na 21).

Krytycznej oceny udzielały najczęściej przedsiębiorstwa w podsekcjach DA (77,8% ocen negatywnych) i DB (72,5% ocen negatywnych). W podsekcjach DC

– produkcja skór i wyrobów ze skór i DD – produkcja drewna i wyrobów z drewna wszystkie odpowiedzi były negatywne, jednak ze względu na bardzo małą liczbę obserwacji (zaledwie 2 i 3 firmy) trudno jest dokonywać uogólnień. Tym niemniej warto zwrócić uwagę, że te dwie ostatnie podsekcje charakteryzują się na ogół negatywnym stosunkiem do inwestycji zagranicznych.

Jeszcze ciekawsze wnioski płyną z oceny współpracy z inwestorami zagranicznymi przez przedsiębiorstwa poklasyfikowane według stopnia zaawansowania technologicznego produkcji (por. załącznik nr 5.4). Najgorzej tę współpracę oceniają przedstawiciele działów pracochłonnych (72,5% badanych w tej grupie) i surowcochłonnych (82,4%).

Znacznie bardziej pozytywne oceny pojawiają się w działach kapitałochłonnych (co drugie przedsiębiorstwo pozytywnie ocenia współpracę z inwestorami zagranicznymi) oraz w działach technologicznie intensywnych, gdzie odsetek dobrze opiniujących tę współpracę wynosi, średnio dla dwóch najbardziej zaawansowanych technologicznie grup, ok. 42%. Współczynnik v – Crammera dla zmiennej zero-jedynkowej „tak", „nie" i grup przedsiębiorstw według stopnia zaawansowania technologicznego wskazuje wprawdzie na słabą zależność (V = 0,218), ale jest ona istotna statystycznie (p = 0,045).

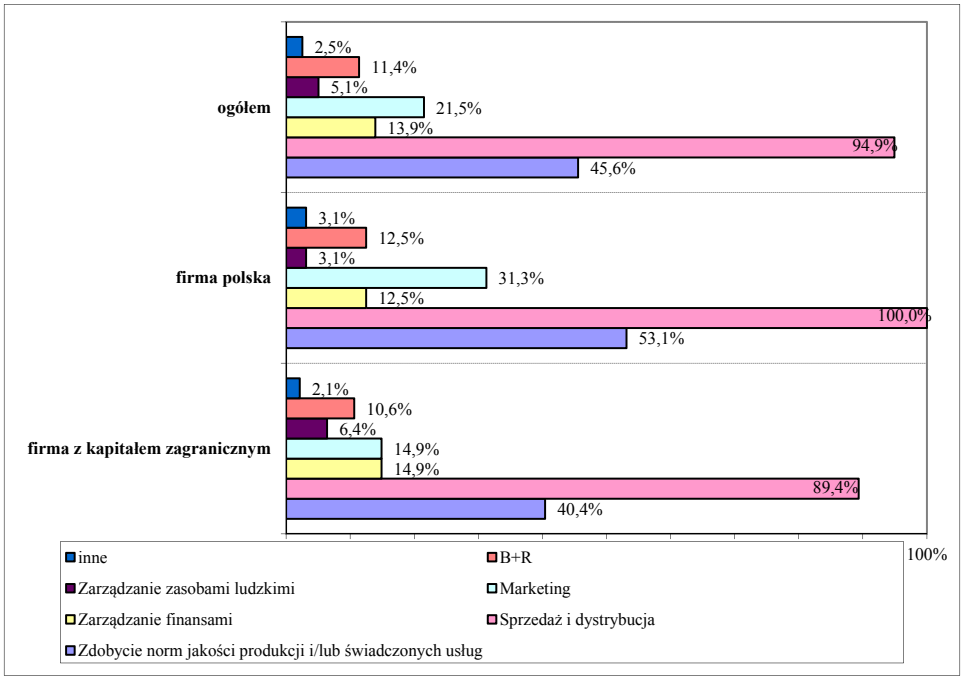
Wartość kapitału zakładowego/akcyjnego przedsiębiorstwa odgrywa, jak wynika z dalszych analiz, dość istotną rolę w ocenie współpracy z inwestorami zagranicznymi. Im jest ona większa, tym odsetek oceniających pozytywnie współpracę z inwestorami zagranicznymi jest coraz wyższy (v – Crammera wynosi wprawdzie tylko 0,34, ale jest istotny statystycznie, bowiem p = 0,000).

Na pytanie dotyczące obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa, w których pojawiają się pozytywne efekty współpracy z inwestorami zagranicznymi, najczęściej odpowiedzi odnosiły się do sprzedaży i dystrybucji (ok. 95% wskazań wszystkich firm współpracujących z inwestorami zagranicznymi), przy czym silniej akcentowały to firmy polskie (100%), rzadziej z kapitałem zagranicznym (89,4%) oraz dotyczyły zdobycia norm jakości produkcji (usług) – 45,5% ogółu przedsiębiorstw. Na ten ostatni obszar funkcjonowania przedsiębiorstwa częściej wskazywały firmy polskie (53,1%) aniżeli zagraniczne (40,1%). Szczegółowe dane na ten temat prezentuje wykres 5.5.

Pozytywne efekty powiązań pionowych są obserwowane o wiele częściej niż efekty powiązań poziomych. Te ostatnie ujawniają się zazwyczaj w dłuższym okresie czasu. Ponadto przedsiębiorstwa międzynarodowe mogą rozmyślnie dobierać lokalizację w taki sposób, ażeby ograniczyć możliwości rozprzestrzeniania się stosowanych przez siebie rozwiązań (umiejętności, technologii) wśród firm konkurencyjnych.

Zarządzanie finansami oraz marketing to dwa elementy funkcjonowania przedsiębiorstwa, gdzie również widoczne są efekty współpracy z inwestorami zagranicznymi. Wskazało na nie 43,8% firm polskich i 29,8% firm z udziałem kapitału zagranicznego.

Wykres 5.5. Najważniejsze obszary kontaktów z inwestorami zagranicznymi, w których widoczne są efekty współpracy



Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie załącznika nr 5.5.

Jako inną formę współpracy respondenci wymieniali przede wszystkim badania i rozwój (B+R), przy czym w grupie firm z kapitałem zagranicznym było 10,6% wskazań, a w firmach polskich – 12,5%. Na ostatnim miejscu znalazło się zarządzanie zasobami ludzkimi, z 6,4% i 3,1% wskazań, odpowiednio w firmach zagranicznych i krajowych.

5.2.4. Obecność inwestorów zagranicznych a konkurencja w sektorze funkcjonowania badanych przedsiębiorstw

Przyczyn zagranicznych ekspansji przedsiębiorstw jest wiele. W literaturze przedmiotu najczęściej wskazuje się na model Portera, który stara się opisać procesy konkurencji w branży[14], rozumianej jako grupy przedsiębiorstw wytwarzających przedmioty substytucyjne. Wydaje się zatem, że warto zastanowić się nad

[14] Por. M. G o r y n i a (red.), *Strategie firm polskich*…, s. 51 i n.

motywami wejścia inwestorów zagranicznych do sektorów PKD w opinii badanych przedsiębiorstw.

Szczególnie ważne było ustalenie intensywności konkurencji w sektorze oraz szans i zagrożeń będących efektem nasilenia się konkurencji w wyniku wejścia BIZ.

Pytanie wstępne dotyczyło ustalenia szacunkowej liczby inwestorów zagranicznych będących bezpośrednimi konkurentami badanych przedsiębiorstw (por. tab. 5.22).

Tabela 5.22. Szacunkowa liczba inwestorów zagranicznych będących bezpośrednimi konkurentami badanych przedsiębiorstw a obecność kapitału zagranicznego

Szacunkowa liczba inwestorów zagranicznych	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy polskie		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
1	8	6,8	6	6,1	14	6,5
2–5	54	46,2	23	23,2	77	35,7
6–10	13	11,1	13	13,2	26	12,0
powyżej 10	28	23,9	33	33,3	61	28,2
brak konkurentów	13	11,1	23	23,2	36	16,7
brak zdania	1	0,9	1	1,0	2	0,9
Ogółem	117	100,0	99	100,0	216	100,0

Respondenci oceniając liczbę inwestorów zagranicznych będących ich bezpośrednimi konkurentami w sektorze stwierdzili, że znajduje się ona w przedziale od 2 do 10 inwestorów zagranicznych (łącznie 47,7 % wskazań). Jednak wyraźnie różnią się struktury obydwu prób, bowiem średnia liczba inwestorów zagranicznych w grupie firm z udziałem kapitału zagranicznego wynosi 4,44, a wśród firm krajowych aż 8,77. Zatem w świetle otrzymanych wyników wydaje się, że firmy lokalne funkcjonują w sektorach o większym natężeniu konkurencji lub tę konkurencję silniej odczuwają aniżeli przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego.

Rozkład odpowiedzi oceniających znaczenie podmiotów gospodarczych w sektorze z uwzględnieniem obecności kapitału zagranicznego przedstawia tab. 5.23.

Tabela 5.23. Znaczenie inwestorów zagranicznych w sektorze działalności badanych przedsiębiorstw

Wyszczególnienie	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy polskie		Ogółem	
	Liczba	%	liczba	%	liczba	%
Dominujące firmy polskie	34	29,3	48	49,0	82	38,3
Dominujący inwestorzy zagraniczni	32	27,6	10	10,2	42	19,6
Trudno określić	50	43,1	40	40,8	90	42,1
Ogółem	116	100,0	98	100,0	214	100,0

W sektorze działalności badanych firm dominują – zdaniem ankietowanych – firmy polskie (38,3 % wskazań ogółem), jednak zauważa się pewne różnice w przypadku uwzględniania obecności inwestorów zagranicznych.

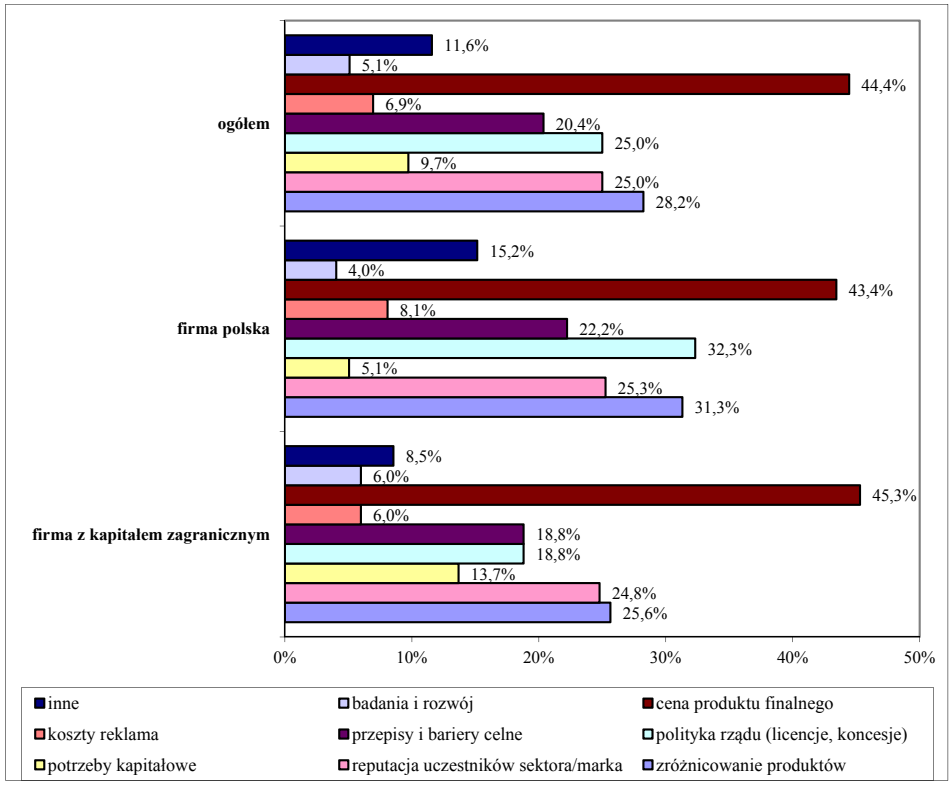
Wprawdzie obie grupy wymieniają firmy polskie jako dominujące w sektorze, jednak odsetek wskazań firm polskich jest dużo większy (49%) aniżeli przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (29,3%). Zaskakująco duży procent, podobny w obu grupach (43,1% i 40,8%), nie potrafi określić znaczenia przewagi w sektorze. Prawdopodobnie rosnąca dynamicznie ilość konkurentów w każdej z branż utrudnia taką ocenę. Bardziej szczegółowa analiza wypowiedzi przedsiębiorców w poszczególnych sektorach dowodzi, że inwestorzy zagraniczni mają zdecydowaną przewagę konkurencyjną tylko w produkcji wyrobów chemicznych (DG). Jeśli chodzi o dominację firm krajowych, to jednoznaczna opinia dotyczyła tylko sektora produkcji skór i wyrobów ze skór (DC), ale tam zaobserwowano tylko 2 firmy, zatem należy podchodzić do tych wyników w ostrożny sposób. Również analiza struktury konkurencji w sektorze, w zależności od kraju pochodzenia kapitału nie dostarcza jednoznacznej oceny potencjału konkurencyjnego sektora działalności badanych firm z udziałem kapitału zagranicznego (por. załącznik nr 5.6).

Przedsiębiorstwa zagraniczne, których firma macierzysta znajduje się w jednym z krajów europejskich, uważają, że w sektorze ich działalności dominują firmy polskie (32,2% wskazań), jednak 44,4% nie potrafi jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie dotyczące pochodzenia ich konkurentów. Z kolei firmy mające swój rodowód w jednym z krajów pozaeuropejskich przewagi konkurencyjnej dopatrują się po stronie inwestorów zagranicznych (53,3% wobec 13,3% na korzyść firm polskich).

Kolejny etap badań dotyczący obecności BIZ i jego wpływu na konkurencyjność sektora poświęcony został barierom wejścia BIZ, chroniących polskie firmy w sektorze ich działalności (por. wykresy 5.6 i 5.7). Generalnie, cena postrzegana jako jedna z trzech możliwych wskazań: najważniejsza, bardzo ważna i ważna, to główna bariera wejścia do branży (44,4% ankietowanych przedsiębiorstw), przy czym odsetek wskazań na ten czynnik jest tylko nieco wyższy wśród firm z kapitałem zagranicznym (45,3%) w porównaniu z przedsiębiorstwami polskimi (43,4%).

Cena nie jest zaskoczeniem, gdyż ciągle pozostaje jednym z kluczowych instrumentów konkurowania w sektorze/branży. Zróżnicowanie produktów to, obok reputacji uczestników sektora (marki), kolejna ważna bariera wejścia do sektora, chroniąca firmy krajowe przed ekspansją inwestorów zagranicznych: odsetek wskazań wśród grupy firm polskich wynosi tutaj 31,3% i jest blisko o 5 punktów procentowych wyższy od analogicznego współczynnika wśród firm zagranicznych.

Wykres 5.6. Bariery wejścia BIZ do sektora, chroniące polskie przedsiębiorstwa przed konkurencją

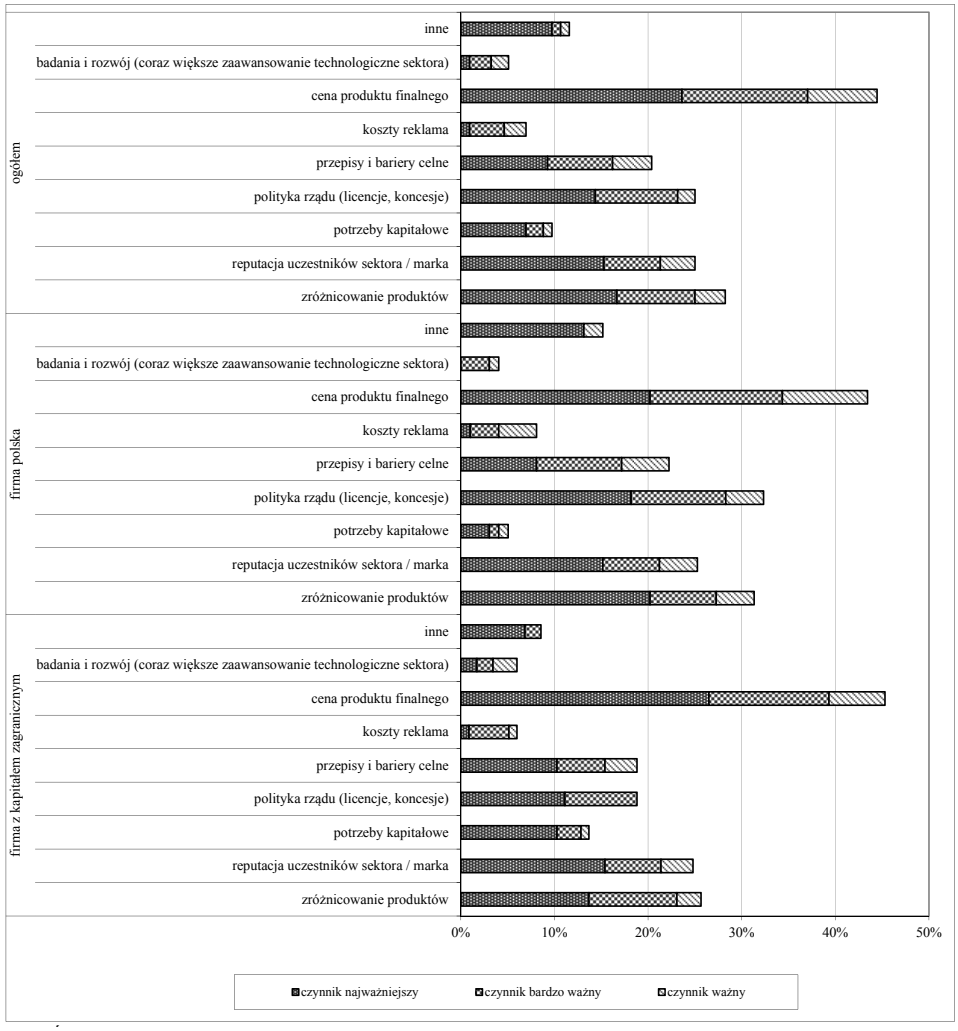


Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie załącznika 5.7.

Tabela 5.24. Natężenie konkurencji w sektorze działalności przedsiębiorstw wg obecności kapitału zagranicznego

Natężenie konkurencji	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy polskie		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Małe	17	14,5	3	9,3	20	9,3
Umiarkowane	52	44,4	31	38,4	83	38,4
Duże	48	41,0	65	52,3	113	52,3
Ogółem	117	100,0	99	100,0	216	100,0

Wykres 5.7. Bariery wejścia do sektora chroniące polskie przedsiębiorstwa przed konkurencją (oceny najważniejsze, bardzo ważne i ważne)



Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie załącznika 5.7.

Na potrzeby kapitałowe wskazało 13,7% firm zagranicznych, wobec wskaźnika 5,1 % wśród firm krajowych. Polityka rządu jest częściej podkreślana przez przedsiębiorstwa rodzime (32,3% wobec 18,8% wśród inwestorów zagranicznych), podobnie jak przepisy i bariery celne (odpowiednio 22,2% i 18,8%).

Na pytanie dotyczące natężenia konkurencji w sektorze działalności przedsiębiorstwa wskazywano na ogół na „duże" (52,3%) lub na „umiarkowane" (38,4%). Jednak rozkład odpowiedzi nie jest jednakowy, jeśli uwzględnimy obecność kapitału zagranicznego w firmie (por. tab. 5.24).

Przedsiębiorstwa zagraniczne znacznie łagodniej oceniają intensywność konkurencji w sektorze swojej działalności, bowiem odsetek oceniających to natężenie jako „duże" jest tutaj o ponad 11 punktów procentowych niższy aniżeli w przypadku firm krajowych (52,3% wskazań). Zależność pomiędzy badanymi cechami wprawdzie jest słaba (v = 0,175), ale istotna statystycznie (p = 0,000).

Biorąc pod uwagę wielkość przedsiębiorstwa okazuje się, że przedsiębiorstwa małe częściej wskazują na silne natężenie aniżeli pozostałe typy przedsiębiorstw. Z kolei przedsiębiorstwa duże częściej podkreślają mały stopień natężenia (16,7%) kosztem kategorii „natężenie duże" (33,3%). Zależność pomiędzy oceną stopnia natężenia konkurencji w sektorze a wielkością przedsiębiorstwa jest słaba (v = 0,162), i nieistotna statystycznie (p = 0,08).

Czynnikiem istotnie wpływającym na ocenę natężenia konkurencji jest odsetek sprzedaży przeznaczonej na eksport (por. załącznik 5.8). Rosnącemu procentowi eksportu produktów towarzyszy łagodniejsza ocena stopnia rywalizacji przedsiębiorstw w sektorze (v = 0,207, p = 0,048). Wydaje się, że przedsiębiorstwa o znacznym odsetku produkcji przeznaczanej na eksport mniej odczuwają presję konkurencji aniżeli te, których produkcja kierowana jest głównie na rynki krajowe.

Rodzaj działalności produkcyjnej realizowanej w poszczególnych sektorach znajduje również swoje odzwierciedlenie w nastawieniu firm do walki konkurencyjnej (por. załącznik nr 5.9). Największe nasilenie konkurencji obserwowane jest w następujących podsekcjach PKD:

- produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (DA) z 77,8 % wskazań na duże natężenie konkurencji,
- produkcja sprzętu transportowego (DM) z 75% odsetkiem przedsiębiorstw wskazujących na duże i 25% na umiarkowane natężenie,
- produkcja drewna i wyrobów z drewna (DD) z 66,7% przedsiębiorstw oceniających, że ten sektor ma duże natężenie konkurencji,
- produkcja towarów z pozostałych surowców niemetalicznych (DI) z 66,7% wskaźnikiem oceny natężenia konkurencji jako dużej,
- produkcja masy włóknistej, wydawniczej i poligrafii (DE) ze wskaźnikiem 50% oceniających konkurencję jako dużą.

Produkcja skór i wyrobów ze skór (DC) została scharakteryzowana jako podsekcja z umiarkowanym lub dużym natężeniem konkurencji (taka sama ilość wskazań na obie kategorie), ale ze względu na bardzo małą liczbę przedsiębiorstw w tym sektorze, trudno uogólniać zaobserwowane prawidłowości.

Najniższy odsetek wskazań na duże natężenie konkurencji w sektorze otrzymała podsekcja DK – produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej nie sklasyfikowanych (16,7%).

Również ciekawe rezultaty płyną w wyniku poszukiwania zależności pomiędzy oceną stopnia konkurencji w sektorze a zaawansowaniem technologicznym działalności wytwórczej badanych przedsiębiorstw (por. tab. 5.25).

Tabela 5.25. Natężenie konkurencji w sektorze działalności przedsiębiorstw według działów o różnym stopniu zaawansowania technologicznego

Natężenie konkurencji	Działy pracochłonne		Działy surowcochłonne		Działy kapitałochłonne		Działy technologicznie intensywne oparte na dostawach komponentów		Działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Małe	5	5,5	4	23,5	4	10,5	3	17,6	4	9,3
Umiarkowane	30	33,0	7	41,2	15	39,5	8	47,1	23	53,5
Duże	56	61,5	6	35,3	19	50,0	6	35,3	16	37,2
Ogółem	91	100,0	17	100,0	38	100,0	17	100,0	43	100,0

Najbardziej krytycznie sytuację w sektorze oceniają firmy z grupy działów pracochłonnych (61,5% badanych w tej grupie uważa, że natężenie konkurencji jest duże) oraz z działów kapitałochłonnych (50% uważa, że nasilenie konkurencji jest duże). Działy surowcochłonne i technologicznie intensywne oparte na dostawach komponentów charakteryzują się 35,5% odsetkiem firm oceniających natężenie konkurencji jako duże.

Respondentów poproszono także o ocenę wpływu obecności inwestorów zagranicznych działających w sektorze na funkcjonowanie przedsiębiorstw. W opinii większości respondentów (blisko 50%) ekspansja inwestorów zagranicznych nie miała istotnego wpływu na funkcjonowanie ich przedsiębiorstw. Jednak obecność BIZ lub jej brak w firmie znacznie różnicuje tę ocenę. Szczegółowe informacje na ten temat prezentuje tab. 5.26. Wskazania respondentów świadczą o podzielonych zdaniach odnośnie oceny konsekwencji pojawienia się kapitału zagranicznego w sektorze działalności obydwu grup przedsiębiorstw.

Tabela 5.26. Ocena obecności przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego działających w sektorze badanych przedsiębiorstw z uwzględnieniem BIZ

Ocena obecności inwestorów zagranicznych	Firmy z kapitałem zagranicznym		Firmy polskie		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Pozytywna	40	34,5	26	26,8	66	31,0
Brak wpływu	59	50,9	44	45,4	103	48,3
Negatywna	17	14,7	27	27,8	44	20,7
Ogółem	116	100,0	97	100,0	213	100,0

Brak wpływu inwestorów zagranicznych w sektorze na funkcjonowanie firmy dostrzega 50,9% przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, a pozytywnie ten wpływ ocenia 34,5% firm z tej grupy. Wydaje się, że taka ocena jest w pewnym stopniu próbą uprawiania lobbingu na rzecz inwestycji zagranicznych.

Bardziej obiektywny charakter mają wypowiedzi firm krajowych, gdzie odsetek oceniających pozytywnie obecność firm z kapitałem zagranicznym jest niewiele mniejszy od procentu odpowiedzi negatywnych (odpowiednio 26,8% i 27,8%).

Jeśli weźmiemy pod uwagę opinie w poszczególnych grupach przedsiębiorstw sklasyfikowanych według ich wielkości, to okaże się, że odsetek firm oceniających negatywnie obecność inwestorów zagranicznych maleje wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa (por. załącznik nr 5.10). I tak na przykład, udział przedsiębiorstw mikro czy małych wskazujących na negatywny wpływ firm zagranicznych wyniósł odpowiednio 28,9% i 24,7%, natomiast dużych tylko 8,3%.

Podobna tendencja występuje w przypadku wartości kapitału zakładowego/ akcyjnego, zwłaszcza odnośnie krańcowych grup, tj. do 50 tys. zł i powyżej 10 mln zł (por. załącznik nr 5.11). Różnią się one między sobą istotnie, jeśli idzie o konsekwencje form wejścia inwestorów zagranicznych na funkcjonowanie przedsiębiorstw w sektorze.

Jeszcze ciekawsze wnioski płyną z analizy odpowiedzi na omawiane pytanie z podziałem na sektory działalności – podsekcje PKD (por. załącznik nr 5.12). Zdecydowanie pozytywnie oceniona została obecność inwestorów zagranicznych w podsekcji DD – produkcja z drewna i wyrobów z drewna (66,7% przedsiębiorstw tego sektora oceniło pozytywnie) i DM – produkcja sprzętu transportowego (57,1% odpowiedzi pozytywnych).

Więcej pozytywnych odpowiedzi od negatywnych ocen, przy relatywnie wysokim odsetku ocen o neutralności BIZ, zanotowano w następujących sektorach działalności przetwórczej (klasyfikacja PKD – podsekcje):

DG – produkcja wyrobów chemicznych,

DB – produkcja wyrobów włókienniczych,

DI – produkcja towarów z surowców niemetalicznych,

DJ – produkcja metali i wyrobów z metali,

DK – produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowana,

DN – produkcja gdzie indziej nie sklasyfikowana.

Na podkreślenie zasługuje wysoki procent firm uważających, że inwestycje zagraniczne nie wpływają w ogóle na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Są to:

DE – produkcja masy włóknistej, papierniczej, działalność wydawnicza i poligraficzna (75%),

DN – produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana,

DL – produkcja urządzeń i optycznych (57,1%),

DA – produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (55,6%),

DC – produkcja skór i wyrobów ze skór (50%),

DK – produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowana (50%).

5.2.5. Procesy dostosowawcze przedsiębiorstw do warunków konkurencji w wyniku ekspansji BIZ w sektorze

Celem tej części pracy jest próba udzielenia odpowiedzi na pytanie czy obecność kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przedsiębiorstwa przetwórstwa przemysłowego sprzyja stymulowaniu konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw funkcjonujących w danym sektorze działalności wytwórczej.

Badanie wykazało, że większość analizowanych przedsiębiorstw nie przeznacza żadnych środków na prace badawczo-rozwojowe (por. tab. 5.27).

Tabela 5.27. Uczestnictwo w pracach badawczo-rozwojowych przedsiębiorstw a obecność kapitału zagranicznego

Czy przedsiębiorstwa przeznaczają środki na prace badawczo – rozwojowe	Firmy polskie		Firmy z kapitałem zagranicznym		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Tak	20	20,2	24	21,0	44	20,7
Nie	79	79,8	90	79,0	169	79,3
Ogółem	99	100,0	114	100,0	216	100,0

Tylko około 21% respondentów zadeklarowało, że finansuje prace badawczo – rozwojowe, przy czym nie ma znaczenia fakt obecności BIZ w firmie (podobnym odsetkiem charakteryzują się zarówno przedsiębiorstwa polskie, jak i z udziałem kapitału zagranicznego).

Kolejne pytanie dotyczyło istnienia współpracy z różnymi instytucjami i jednostkami naukowymi i badawczymi. Okazało się, że 33 firmy (15,6%) wskazały na współpracę z wyższą uczelnią, tylko 6 (2,8%) z ośrodkami badawczo-rozwojowymi, 11 (5,2%) z izbami gospodarczymi i 11 (5,2%) z innymi instytucjami. W przypadku uczelni wyższych odsetek wskazujących na współpracę przez firmy polskie był wyższy od analogicznego wskaźnika dla firm z udziałem kapitału zagranicznego (20,2% wobec 11,6%). Jakość kapitału ludzkiego reprezentowana przez wykwalifikowanych pracowników – absolwentów uczelni wyższych sąsiadujących z przedsiębiorstwami jest głównym czynnikiem skłaniającym do współpracy przedsiębiorstw z uczelniami wyższymi.

Główne obszary współpracy z omawianymi instytucjami to:

• modernizacja i opracowanie nowych technologii (32,8% ogółu odpowiadających pozytywnie na pytanie dotyczące współpracy),

• różne formy współpracy (49,3% odpowiadających pozytywnie), a dotyczące przede wszystkim wdrożenia nowego lub zmodernizowania produktu, badania jakości produktu, doradztwa i konsultacji.

Analizą objęto również działania strategiczne planowane w ciągu najbliższych lat przez badane przedsiębiorstwa (por. tab. 5.28). Wśród ogółu przebadanych firm ponad połowa (53,5%) realizowała jedno z czterech strategicznych posunięć, o które pytano. Na pierwszym miejscu znalazła się rozbudowa firmy poprzez powstanie nowych filii i/lub oddziałów (28,9% wskazań), na drugim miejscu odnotowano dywersyfikację produkcji poprzez wprowadzenie nowych produktów (14,2%).

Tabela 5.28. Planowane przedsięwzięcia inwestycyjne a obecność kapitału zagranicznego

Plan przedsięwzięć	Firmy polskie		Firmy z kapitałem zagranicznym		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Rozbudowa firmy (nowe filie i oddziały)	28	28,3	33	29,5	61	28,9
Dywersyfikacja produkcji	12	12,1	18	16,1	30	14,2
Zasadnicze zmiany w procesie produkcyjnym	2	2,0	6	5,4	8	3,8
Nowe obszary działania	8	8,1	6	5,4	14	6,6
Brak planu	49	49,5	49	43,6	98	46,5
Ogółem	99	100,0	112	100,0	211	100,0

Analiza odpowiedzi w zależności od faktu zaistnienia udziału zagranicznego w przedsiębiorstwach bezpośredniego inwestowania dowodzi braku istotnych różnic w planowanych nowych przedsięwzięciach firm polskich i z udziałem kapitału zagranicznego. Pewne różnice pojawiają się w odsetkach firm nie posiadających planu przedsięwzięć inwestycyjnych. I tak dla grupy przedsiębiorstw polskich odsetek ten wynosi 49,5% wobec 43,6% firm z udziałem kapitału zagranicznego.

Przedsiębiorstwa zagraniczne częściej (16,1%) aniżeli krajowe (12,1%) wskazują na dywersyfikację produkcji poprzez wprowadzenie nowych produktów na rynek czy zasadnicze zmiany w procesie produkcyjnym (5,4% wobec 2%).

Porównanie otrzymanych rezultatów prowadzi do wniosku, że firmy z udziałem kapitału zagranicznego częściej niż ogół badanych firm deklarują realizowanie działań inwestycyjnych, chociaż różnice wynikające tam z faktu obecności BIZ są relatywnie niewielkie.

W celu ustalenia jak presja konkurencji w sektorze wpłynęła na działania dostosowawcze przedsiębiorstw zbudowana została tab. 5.29.

Analiza rozkładu popularności poszczególnych działań pozwala na ich ranking:

1. Ulepszenie oferty przedsiębiorstwa (41,5% ogółu przedsiębiorstw), przy czym częściej wskazywały na ten czynnik przedsiębiorstwa krajowe (45,8%) aniżeli z udziałem kapitału zagranicznego (37,5%).

2. Wyszukanie niszy rynkowej (19,5% ogółu przedsiębiorstw), przedsiębiorstwa krajowe – 23,5%, z udziałem kapitału zagranicznego – 16,1%.

Tabela 5.29. Działania przedsiębiorstw wynikające z presji konkurencji w sektorze a obecność kapitału zagranicznego w firmie

Najważniejsze czynniki	Firmy krajowe		Firmy z kapitałem zagranicznym		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Znalezienie zagranicznego kooperatora	6	6,1	10	8,9	16	7,6
Wejście w układ z silną firmą krajową	4	4,1	3	2,7	7	3,3
Wycofanie się z sektora	–	–	1	0,9	1	0,5
Wyszukanie niszy rynkowej	23	23,5	18	16,1	41	19,5
Ulepszenie oferty przedsiębiorstwa	45	45,8	42	37,5	87	41,5
Skoncentrowanie się na rynku krajowym	4	4,1	3	2,7	7	3,3
Rozwinięcie eksportu lub innej formy działalności za granicą	4	4,1	14	12,5	18	8,6
Rozbudowa i ulepszenie posiadanych zasobów	9	9,2	13	11,6	22	10,5
Inne	3	3,1	8	7,1	11	5,2
Ogółem	99	100,0	112	100,0	210	100,0

Rozbudowa i ulepszanie posiadanych zasobów (10,5%), brak wyraźnych różnic w obydwu badanych grupach (9,2% i 11,6 %);

Rozwinięcie eksportu lub innej formy działalności za granicą (8,6%), przy czym przedsiębiorstwa z BIZ stanowiły tutaj aż 12,5 % wobec 4,1% firm krajowych;

Znalezienie zagranicznego kooperanta (7,6% ogółu badanych), przy czym 8,9% to firmy z udziałem kapitału zagranicznego i 6,1% przedsiębiorstwa krajowe.

Presja konkurencyjna wywierana przez rywali zagranicznych wywołuje szereg działań podejmowanych przez firmy kraju goszczącego. W analizowanym badaniu respondenci najczęściej przywoływali dodatni wpływ ekspansji firm zagranicznych w sektorze na rozbudowę i modernizację linii produkcyjnej

(wprowadzenie nowych produktów – 32,7% badanych). Zakup sprzętu i oprogramowania komputerowego to kolejny pozytywny efekt wywołany przez wejście do sektora firm zagranicznych (18,9% analizowanych przedsiębiorstw). Dalsze miejsce zajmuje rozszerzenie zakresu prowadzonych usług (12,3%) oraz zdobycie certyfikatów jakości z odpowiednimi normami (4,7% badanych). W wymienianych kwestiach zaskakująco zgodni byli reprezentanci należący do obydwu badanych grup.

Na brak jakichkolwiek działań dostosowawczych wskazało 26,1%, przy czym odsetek firm zagranicznych był znacznie wyższy (29,2%) od analogicznego wskaźnika dla firm krajowych (22,4%). Jeśli weźmiemy pod uwagę tylko przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego, to zauważa się istotną zależność pomiędzy udziałem kapitału zagranicznego a faktem występowania działań dostosowawczych do konkurencji w sektorze w wyniku presji inwestorów zagranicznych. W przypadku firm ze 100% udziału kapitału zagranicznego co trzecie przedsiębiorstwo nie podejmowało żadnych omawianych działań, podczas gdy w połączonej grupie, do 79% kapitału zagranicznego, było to zaledwie co piąte przedsiębiorstwo.

Respondenci wydają się nie dostrzegać potrzeby zakupu licencji (1,4% wskazań pozytywnych) czy prowadzenia odpowiednich szkoleń pracowników (tylko 1,9% odpowiedziało pozytywnie).

Oceniając elementy własnego potencjału konkurencyjnego decydujące o sukcesie w sektorze funkcjonowania przedsiębiorstwa respondenci wskazywali przede wszystkim na potrzebę posiadania odpowiedniej wiedzy o rynku (37,3% badanych). Firmy uczyły się zawsze, jednakże procesy internacjonalizacji, przede wszystkim nasilenie się konkurencji w sektorze, podnoszą znaczenie potrzeby uczenia się, w tym posiadania informacji o skali i strukturze rynku.

Technologia produkcji to kolejny, ważny, zdaniem respondentów, czynnik potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa w sektorze (16,5%). Głównie chodzi tu o innowacyjność wyrobów w branży, podnoszenie jakości i wydajności w przedsiębiorstwach na skutek wzrostu presji konkurencyjnej oraz dostęp do nowych technologii. Z czynnikiem tym wiąże się kolejny, często wskazywany przez badane jednostki, czynnik wielkości i/lub jakości parku maszynowego (11,8% wskazań). Również istotne znaczenie ma element wiedzy i doświadczenia pracowników przedsiębiorstwa (12,7% respondentów). Ponadto dość często podkreślano wysokość kosztów materiałowych i kosztów pracy (8,0%). Mniejsze znaczenie ma fakt posiadania służb badawczo – rozwojowych (3,8%), stosowanie systemu ISO (2,8%) czy lokalizacja przedsiębiorstwa (2,8%).

Podobna analiza z uwzględnieniem obecności BIZ w firmie prowadzi również do interesujących wyników (por. tab. 5.30). Na wiedzę o rynku znacznie częściej wskazywali respondenci reprezentujący przedsiębiorstwa krajowe (45,9% wobec

29,8% firm z udziałem kapitału zagranicznego). Wydaje się zatem, że przedsiębiorstwa polskie odczuwając bliskość inwestorów zagranicznych stawiają na uruchomienie procesów rozwoju wiedzy i umiejętności pracowników związanych z samym przedsiębiorstwem, jak i z jego otoczeniem branżowym i makroekonomicznym.

Tabela 5.30. Najważniejsze elementy potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa decydujące o sukcesie sektora jego działalności a obecność kapitału zagranicznego w firmie

Elementy potencjału konkurencyjnego	Firmy krajowe		Firmy z kapitałem zagranicznym		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	**%**
Wiedza o rynku	45	45,9	34	29,8	79	37,3
Technologia produkcji	13	13,3	22	19,3	35	16,5
Wiedza i doświadczenie	11	11,2	16	14,0	27	12,7
Wielkość lub jakość parku maszynowego	9	9,2	16	14,1	25	11,8
Wysokość kosztów materiałowych i kosztów pracy	6	6,1	11	9,6	17	8,0
Inne	14	14,3	15	13,2	29	13,7
Ogółem	99	100,0	112	100,0	211	100,0

Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym mają lepsze rozpoznanie rynków (z chwilą wejścia BIZ), zatem częściej aniżeli firmy krajowe stawiają na technologię produkcji (19,3%), wielkość i/lub jakość parku maszynowego (14,1%), wysokość kosztów materiałowych i kosztów pracy (9,6%). Wiedza i doświadczenie pracowników to również element potencjału konkurencyjnego częściej podkreślany przez przedsiębiorstwa zagraniczne (14% wobec 11,2% dla firm krajowych), chociaż rozbieżność wypowiedzi wydaje się tutaj być znacznie mniejsza.

Na etapie oceny instrumentów konkurowania przedsiębiorstwa decydujących o sukcesie w sektorze jego działalności udało się wyłonić cztery najważniejsze odpowiedzi udzielone przez badane przedsiębiorstwa (por. tab. 5.31). Dla firm krajowych najważniejszym instrumentem wydaje się być cena (45,9% odpowiedzi), podczas gdy firmy zagraniczne kładą największy nacisk na jakość (47,3%). Z kolei jakość dla przedsiębiorstw polskich znalazła się na drugim miejscu (34,8%), a dla firm zagranicznych – cena (43%). Rozbieżność w zakresie wykorzystywanych instrumentów konkurowania firm polskich i zagranicznych działających w Polsce dotyczy również kompleksowości oferty (11,2% wobec 4,4%) oraz terminowości i realizacji zamówienia (6,1% wobec 3,5%).

Tabela 5.31. Najważniejsze instrumenty konkurowania przedsiębiorstwa w sektorze a obecność kapitału zagranicznego w firmie

Wyszczególnienie	Firmy krajowe		Firmy z kapitałem zagranicznym		Ogółem	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Cena	45	45,9	49	43,0	94	44,3
Jakość produktów	34	34,8	54	47,3	88	41,6
Kompleksowość oferty	11	11,2	5	4,4	16	7,5
Terminowość realizacji dostaw	6	6,1	4	6,5	10	4,7
Inne	2	2,0	2	1,8	4	1,9
Ogółem	98	100,0	114	100,0	212	100,0

Ogół badanych firm (połączone próby) wśród oceniających przez siebie instrumentów konkurowania w sektorze relatywnie najlepiej postrzega cenę (44,3%), jakość produktów (41,6%), kompleksowość oferty (7,5%) oraz terminowość realizacji dostaw (4,7%).

5.3. Podsumowanie

Badanie miało na celu wykazanie różnic i podobieństw w funkcjonowaniu przedsiębiorstw krajowych (lokalnych) i przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Strategie dotyczące przewagi tych ostatnich w niektórych sytuacjach potwierdziły się, w innych nie.

Firmy z kapitałem zagranicznym charakteryzują się, przeciętnie rzecz biorąc, wyższą wartością kapitału zakładowego, niższymi odsetkami firm małych, ale za to większą liczbą firm dużych i są to najczęściej spółki z o.o. Największy odsetek w grupie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego stanowiły firmy budowane od podstaw (inwestycje typu *green field*). Co trzecie przedsiębiorstwo zagraniczne posiada 100% kapitału zagranicznego, więcej niż trzy czwarte ma swoją siedzibę w jednym z krajów europejskich UE. Firmy zagraniczne częściej niż polskie funkcjonują w działach technologicznie intensywnych, zwłaszcza opartych na technologii innowacyjnej.

Jeśli weźmiemy pod uwagę stopień internacjonalizacji obydwu badanych grup przedsiębiorstw, to okazuje się, że firmy z udziałem kapitału zagranicznego znacznie częściej niż krajowe sprzedają swoje produkty w państwach europejskich. Średnia liczba krajów, do których eksportowane są wyroby firm zagranicznych wynosi 3, podczas gdy dla firm lokalnych 2,2. Potwierdziła się zatem hipoteza o większym umiędzynarodowieniu produkcji w grupie przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Dodatkowym argumentem przemawiającym za tą hipotezą są wskaźniki

sprzedaży eksportowej wynoszące ponad 42% w firmie z udziałem kapitału zagranicznego, podczas gdy dla firm krajowych ten odsetek nie osiąga 18%.

Głównymi motywami lokowania BIZ w Polsce wśród najważniejszych trzech elementów jest pozyskiwanie zasobów w postaci taniej siły roboczej (64% wskazań na ten czynnik), dostęp do tanich surowców (materiałów) oraz chłonność polskiego rynku na produkty firm zagranicznych (po 33% wskazań na każdy z tych czynników). Istotnymi elementami podkreślonymi przez ankietowane firmy jest również możliwość eksportu do krajów sąsiednich, słaba konkurencja w sektorze działalności, w którym pojawiają się firmy z kapitałem zagranicznym, obecność innych firm współpracujących z respondentami, czy wreszcie funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych.

W ocenie regionu łódzkiego jako miejsca lokalizacji BIZ wskazywano na takie elementy jak: centralne położenie, tania siła robocza i korzystny układ komunikacyjny. Wśród dalszych motywów znalazły się: bliskość kooperantów, tradycje przemysłowe regionu i funkcjonowanie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Wejście kapitału zagranicznego do danego sektora działalności spowodowane było głównie pozyskaniem zasobów czynników produkcji, zdobyciem rynku lokalnego i wiążącą się z tym poprawą efektywności oraz pozyskiwaniem zasobów strategicznych. Ten ostatni czynnik przyczynia się do tworzenia przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Zarówno firmy z udziałem kapitału zagranicznego, jak i lokalne wskazują, że w ich sektorze działalności lub w sektorze pokrewnym działają przedsiębiorstwa zagraniczne. Najczęściej dotyczyło to produkcji wyrobów chemicznych, wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych, produkcji towarów pozostałych surowców niemetalicznych oraz produkcji metali i wyrobów z metali. Respondenci wskazywali na brak BIZ w produkcji skór i wyrobów ze skór oraz produkcji drewna i wyrobów z drewna.

Szereg cech przedsiębiorstw nie wpływa istotnie na współpracę w sektorze z przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego. Jedynie wartość kapitału zakładowego wykazuje istotną zależność w tym obszarze. Im ta wartość jest wyższa, tym większa skłonność do współpracy ze zlokalizowanymi w Polsce (innymi) przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego.

Większą skłonność do tej współpracy wykazują przedsiębiorstwa działające w działach technologicznie intensywnych oraz kapitałochłonnych, aniżeli te w grupie przemysłów pracochłonnych i surowcochłonnych.

Współpraca ta polega głównie na pionowych powiązaniach produkcyjnych. Dla firm krajowych jest ona szczególnie istotna w powiązaniach typu „wstecz", polegających na rozwijaniu kontaktów z dostawcami produktów i/lub usług związanych z procesem produkcyjnym. Odsetki firm współpracujących z firmami w sektorze własnym działalności lub w sektorach pokrewnych w zakresie odbioru produktów (powiązania „w przód") są podobne w obydwu grupach przedsiębiorstw (ponad 50%).

Firmy polskie, częściej niż zagraniczne, współpracują z przedsiębiorstwami będącymi ich konkurentami w sektorze, w którym funkcjonują. Żadne przedsiębiorstwo z kapitałem zagranicznym nie stawia na współpracę z przedsiębiorstwami konkurencyjnymi, podczas gdy dla firm polskich odsetek reagujących pozytywnie wynosi blisko 16%. Wśród działań dostosowawczych firm umożliwiających współpracę z inwestorami zagranicznymi w sektorze ich działalności wskazuje się najczęściej na wprowadzenie na rynek nowych produktów (53% firm zagranicznych i 44% krajowych), rozbudowę i modernizację linii produkcyjnej (36% inwestorów zagranicznych i aż 50% krajowych), poprawę jakości wytwarzanych produktów (po ok. 35% wskazań). Jeden czynnik szczególnie wyróżnia firmy polskie, tj. modernizacja istniejących produktów. Odsetek podejmujących to działanie wśród firm krajowych wyniósł blisko 44%, podczas gdy w grupie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego odnotowano tylko 19%. Na konieczność rozbudowy i modernizacji linii produkcyjnej najczęściej wskazywały przedsiębiorstwa produkujące wyroby włókiennicze i odzież, przy czym wyraźnie dominowała tu grupa przedsiębiorstw krajowych. Firmy z udziałem kapitału zagranicznego podobne działanie podejmowały w podsekcji DJ – produkcja metali i wyrobów z metali. Odsetek zadowolonych ze współpracy z firmami z udziałem kapitału zagranicznego jest dość wysoki, wynosi bowiem dla firm zagranicznych ponad 90%, a dla krajowych 82%.

Jednak należy podkreślić, że tylko 39% ogółu badanych krajowych i blisko 45% firm z udziałem kapitału zagranicznego wskazywało na istnienie współpracy w jakichkolwiek sposób ze zlokalizowanymi w Polsce inwestorami zagranicznymi. Pozytywne efekty powiązań pionowych są częściej obserwowane aniżeli efekty powiązań poziomych. Jako inną formę współpracy respondenci wymieniali przede wszystkim badania i rozwój (B+R), chociaż procent wskazań jest tutaj stosunkowo niewielki (ok. 11–12%) i podobny w obydwu badanych grupach przedsiębiorstw.

Firmy krajowe bardziej obawiają się konkurencji ze strony firm zagranicznych aniżeli przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego. Cena to jedna z trzech głównych barier chroniących polskie firmy przed wejściem inwestorów zagranicznych do sektora ich działalności. Ponadto wskazywano na zróżnicowanie produktów i reputację uczestników sektora działalności. Firmy z udziałem kapitału zagranicznego częściej niż krajowe podkreślały potrzeby kapitałowe. Największe nasilenie konkurencji obserwowane jest w podsekcjach: produkcja artykułów spożywczych napojów i wyrobów tytoniowych; produkcja sprzętu transportowego; produkcja drewna i wyrobów z drewna oraz towarów z pozostałych surowców niemetalicznych.

W opinii blisko połowy respondentów ekspansja inwestorów zagranicznych nie miała istotnego wpływu na funkcjonowanie ich przedsiębiorstw. Jednak status własnościowy firmy istotnie różnicuje ocenę skutków obecności BIZ w sektorze. Lepiej wypada on w świetle wypowiedzi firm zagranicznych, chociaż w przypadku przedsiębiorstw lokalnych odsetki oceniających pozytywne i negatywne

funkcjonowanie kapitału zagranicznego w sektorze wzajemnie się znoszą (26,8% i 27,8%). Wielkość przedsiębiorstwa oraz wartość kapitału zakładowego akcyjnego mają istotny wpływ na te oceny. Poprawia się wraz ze wzrostem kapitału zakładowego akcyjnego i liczby zatrudnionych pracowników.

Opinie są również zróżnicowane w zależności od rodzaju działalności gospodarczej. Obecność kapitału zagranicznego najkorzystniej wypada w ocenie przedsiębiorstw funkcjonujących w podsekcjach: produkcja drewna i wyrobów z drewna; produkcja wyrobów włókienniczych (odzieży) i wyrobów chemicznych; produkcja towarów z pozostałych surowców niemetalicznych; produkcja metali i wyrobów z metali; produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej nie sklasyfikowanych. Zdecydowanie negatywnie zostały ocenione pod tym względem: produkcja art. spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych; produkcja skór i wyrobów ze skór; produkcja masy włóknistej, papierniczej, działalność wydawnicza i poligraficzna oraz produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych.

W obszarze działań dostosowawczych przedsiębiorstw do warunków konkurencji wywołanych obecnością inwestorów zagranicznych, wydatki na badanie i rozwój pojawiają się jedynie w co piątym badanym przedsiębiorstwie, przy czym nie ma znaczenia fakt obecności w przedsiębiorstwie kapitału zagranicznego.

Na istnienie współpracy z ośrodkami i instytucjami naukowymi wskazywało zaledwie kilkanaście procent, przy czym odsetek firm polskich współpracujących z uczelniami wyższymi był większy od analogicznego wskaźnika dla firm z udziałem kapitału zagranicznego. Główne obszary tej współpracy to modernizacja i opracowanie nowych technologii, wdrożenie nowego lub zmodernizowanego produktu, badanie jakości produktu, doradztwo i konsultacje.

Ponad połowa ankietowanych firm realizowała przynajmniej jedno z czterech strategicznych działań w wyniku presji konkurencji w sektorze ich działalności:

- ulepszenie oferty przedsiębiorstwa,
- wyszukiwanie niszy rynkowej,
- rozbudowa i ulepszenie posiadanych zasobów,
- rozwinięcie eksportu lub innej formy działalności za granicą.

Sama obecność rywali zagranicznych zmusza przedsiębiorstwa do rozbudowy i modernizacji linii produkcyjnej, zakupu sprzętu i oprogramowania komputerowego, rozszerzenia zakresu działalności produkcyjnej/usługowej oraz zdobywania certyfikatów jakości z odpowiednimi normami.

Wśród przedsiębiorstw zagranicznych szczególną pozycję zajmują firmy ze 100% udziałem kapitału zagranicznego. Nie widzą one, tak często jak przedsiębiorstwa z mniejszym odsetkiem kapitału zagranicznego, potrzeby prowadzenia działań dostosowawczych do warunków konkurencji w sektorze.

Potrzeba uczenia się, głównie posiadania wiedzy o rynku i wprowadzanie nowych technologii produkcji to, zdaniem respondentów, najważniejsze czynniki własnego potencjału konkurencyjnego decydujące o sukcesie w sektorze funkcjonowania badanych przedsiębiorstw.

Analiza zachowania się przedsiębiorstw w różnych działach, o różnym stopniu zaawansowania technologicznego wskazuje, że coraz częściej w województwie łódzkim, podobnie jak w całym kraju, bezpośrednie inwestycje zagraniczne kierują się do grupy kapitałochłonnych produkcji i zaawansowanych technologicznie kosztem działów pracochłonnych i surowcochłonnych. Świadczy to o tym, że region, podobnie jak Polska, oceniany jest pozytywnie przez inwestorów zagranicznych i zaliczany przez nich do regionów (krajów) rozwiniętych gospodarczo.

ZAKOŃCZENIE

Zmiany zachodzące w gospodarce światowej związane z procesem globalizacji i rozwojem nowoczesnych technologii skłaniają do refleksji na temat miejsca Polski w przestrzeni światowej i europejskiej. Nowe realia gospodarcze oraz podjęty w latach dziewięćdziesiątych proces transformacji stwarza dla Polski szanse na zbliżenie się, a nawet „dogonienie" w rozwoju gospodarczym państw wysoko rozwiniętych, w przeciwnym razie oznacza to pozostanie na pozycji marudera jednoczącej się Europy. Wykorzystanie pojawiających się możliwości związane jest przede wszystkim z modernizacją i podnoszeniem poziomu innowacyjności polskiej gospodarki, a w konsekwencji wzrostem konkurencyjności Polski na arenie międzynarodowej, poszczególnych sektorów gospodarki i rodzimych przedsiębiorstw. Kluczem do realizacji tych celów może być napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, będący źródłem pozyskania kapitału, nowych rozwiązań technologicznych, marketingowych i organizacyjnych. Wobec niedoboru rodzimego kapitału, pogłębiającego się w wyniku utrzymującego się wysokiego udziału konsumpcji w PKB i niewielkiej stopy oszczędności wewnętrznych, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, uzupełniając niedostateczne zasoby kapitałowe polskich przedsiębiorstw, stają się jednym z najważniejszych czynników wspomagających rozwój gospodarki kraju[1]. Obecność inwestorów zagranicznych w kraju goszczącym wynika ze stworzonego tzw. klimatu inwestycyjnego sprzyjającemu napływowi tego kapitału, który determinowany jest przez wiele czynników, takich jak: odpowiednia infrastruktura, możliwości innowacyjne, kapitał ludzki oraz polityka państwa w tym zakresie.

Polska, jak i inne kraje Europy Środkowo-Wschodniej w niewielkim stopniu partycypuje w światowych przepływach kapitałowych, chociaż ostatnie lata, a w szczególności rok 2004, w którym osiem krajów regionu przystąpiło do struktur europejskich, przyniosły wzrost zainteresowania inwestorów zagranicznych tym regionem Europy. Obecność Polski w UE może przyczynić się do dalszego wzmocnienia rosnącego trendu, choć intensyfikacji przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych należy się spodziewać w perspektywie średniookresowej, w związku z przygotowaniami do mistrzostw piłkarskich EURO 2012.

---

[1] W. K a r a s z e w s k i (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, Wyd. UMK, Toruń 2005, s. 14.

Strumień napływu kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych odgrywa określoną rolę w kreowaniu konkurencyjności gospodarki. Ściśle związane jest to z atrakcyjnością gospodarki dla inwestora, wywołanej przez zastosowane w niej rozwiązania systemowe. Znaczenie mają tu oceny ryzyka inwestycyjnego oraz inne wskaźniki, którymi kierują się inwestorzy, a dotyczące m.in.: cen siły roboczej, wydajności pracy, struktury gospodarki, nasycenia technologią, systemu podatkowego, w tym stawek podatku VAT. Wszystkie te czynniki decydują o kosztach produkcji, rzutując na stopę zysku i stopę zwrotu z zainwestowanego kapitału. Stanowią one ponadto część rozwiązań systemowych decydujących o konkurencyjności, a więc sprzyjających napływowi kapitału zagranicznego i ponownie podnoszących konkurencyjność[2].

Analizując wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność gospodarki, sektorów i przedsiębiorstw kraju goszczącego należy brać pod uwagę to, że motywy inwestorów są różne, co przekłada się na zróżnicowany wpływ tych inwestycji na podnoszenie konkurencyjności danej gospodarki. Obecność inwestorów zagranicznych w kraju goszczącym wpływa nie tylko na ewolucję w infrastrukturze, ale przede wszystkim na zmiany zachodzące w samym przedsiębiorstwie i jego otoczeniu (kooperanci, klienci, banki). Poprawia się jakość wytwarzanych produktów, widoczne są zmiany w zachowaniu klientów i kooperantów, inwestorzy zagraniczni mobilizują do rywalizacji i wprowadzania innowacyjnych zmian w produkcji i organizacji.

Z punktu widzenia konkurencyjności gospodarki polskiej, jak i całego przemysłu i przedsiębiorstw w nich funkcjonujących duże znaczenie, obok skali napływu kapitału zagranicznego w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych, będzie miała ich struktura. Polsce, jak i innym krajom regionu, zależeć powinno przede wszystkim na absorbowaniu kapitału związanego z rozwojem działów zaawansowanych technologicznie, chociaż inwestycje realizowane w innych działach przetwórstwa przemysłowego również mogą wpływać pozytywnie na unowocześnienie struktury polskiej gospodarki. Szczególnie w ostatnich latach dają się zaobserwować zmiany w strukturze zasobów BIZ w polskim przetwórstwie przemysłowym ze względu na stopień zaawansowania technologicznego. Zmniejsza się bowiem zaangażowanie inwestorów zagranicznych w działach pracochłonnych i surowcochłonnych na rzecz działów o średnim i wysokim zaawansowaniu technologicznym produkcji – działy kapitałochłonne i technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej.

Przeprowadzona analiza kierunków napływu BIZ do polskiego przemysłu wg stopnia zaawansowania technologicznego pozwala ponadto na odniesienie się do modelu T. Ozawy, w myśl którego istnieje istotna zależność pomiędzy charakterem BIZ w kraju goszczącym a stadium rozwoju gospodarczego tego kraju. Na

---

[2] Por. *World Investment Report, Foreign Direct Investment and Challenge of Development,* United Nations, Geneva–New York 1999, s. 229.

tej podstawie można twierdzić, że Polska znajduje się obecnie w drugim stadium rozwoju, dla którego charakterystyczne jest przeorientowanie się BIZ z sektorów o niskim zaawansowaniu technologicznym w kierunku działów o technologii bazowej i intensywnej, a inwestorzy zagraniczni nastawieni są na poszukiwanie zasobów. Dodatkowo, pojawiają się pierwsze symptomy charakterystyczne dla trzeciego etapu, w którym decydującą rolę odgrywają innowacje i technologie i następuje przyciąganie inwestycji zagranicznych do dziedzin wymagających wysoko wykwalifikowanej siły roboczej i technologii.

Przeprowadzone w niniejszej pracy analizy i zaprezentowane wyniki badań empirycznych, a także wspominane rezultaty innych projektów badawczych dają podstawę do stwierdzenia, że napływające do Polski bezpośrednie inwestycje zagraniczne odgrywają znaczącą i pozytywną rolę, przyczyniając się do poprawy konkurencyjności gospodarki, jak i działów przemysłu przetwórczego oraz przedsiębiorstw nich funkcjonujących.

W przypadku kraju goszczącego istotna jest nie tylko skala napływu BIZ, lecz przede wszystkim ekonomiczne efekty wynikające z ich obecności. Zastosowana metodologia badania efektów BIZ na konkurencyjność na poziomie działów (poziom mezoekonomiczny) pozwoliła na wyodrębnienie kierunków działalności wytwórczej, które w wyniku napływu kapitału zagranicznego poprawiły swą konkurencyjność – mierzoną wybranymi wskaźnikami konkurencyjności na poziomie mezo.

Bardziej szczegółowe związki o charakterze przyczynowo-skutkowym potwierdzające teoretyczne rozważania o zróżnicowanych efektach napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, na poziomie działów przetwórstwa przemysłowego, opisane zostały przez modele panelowe. Analiza oszacowań tych modeli pozwoliła na ustalenie, że kierunkami, w których podmioty charakteryzują się najsilniejszym proeksportowym działaniem, w wyniku wejścia kapitału zagranicznego w formie BIZ, są działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej. Ze względu na duże możliwości eksportowe tych działów, spodziewać się należy kolejnych „wejść" inwestorów zagranicznych i/lub zwiększenia skali reinwestycji realizowanych zysków kosztem dywidend transferowanych do krajów macierzystych, przez przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania, działające już w tych przemysłach.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne również pozytywnie wpływają na wielkość zatrudnienia w przemyśle przetwórczym, a największe oddziaływanie kapitału zagranicznego jest widoczne w działach pracochłonnych, kapitałochłonnych oraz technologicznie intensywnych opartych na technologii innowacyjnej. Znacznie słabsze efekty obecności inwestorów zagranicznych zarejestrowano w analizie wydajności pracy. Pozytywnego wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na tę zmienną można doszukać się jedynie w działach surowcochłonnych.

Analiza danych uzyskanych z badań ankietowych dowodzi również obecności kapitału zagranicznego w działach przetwórstwa przemysłowego, w których

działają badane przedsiębiorstwa, a na szczególną uwagę zasługują: produkcja wyrobów chemicznych, wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, produkcja pozostałych surowców niemetalicznych oraz produkcja metali i wyrobów z metali.

Większą skłonność do współpracy z inwestorami zagranicznymi wykazują przedsiębiorstwa działające w sektorach technologicznie intensywnych oraz kapitałochłonnych aniżeli te w grupie przemysłów pracochłonnych i surowcochłonnych. Współpraca ta polega głównie na powiązaniach „wstecz", natomiast powiązania typu „w przód" nie są tak często rozwijane. Wśród działań dostosowawczych, podejmowanych przez firmy lokalne umożliwiające współpracę z inwestorami zagranicznymi w sektorze ich działalności, wskazuje się na konieczność wejścia na rynek z nowym produktem, rozbudowę i modernizację linii produkcyjnej oraz poprawę jakości wytwarzanych produktów.

Firmy krajowe bardziej obawiają się konkurencji ze strony firm zagranicznych aniżeli te, które już są przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego. Jednak w opinii blisko połowy respondentów, wejście inwestorów zagranicznych do sektora nie miało istotnego wpływu na funkcjonowanie badanych przedsiębiorstw. Z kolei opinie pozytywne częściej pojawiały się wśród przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, podczas gdy w przypadku obu opinii: negatywnych i pozytywnych odsetek przedsiębiorstw krajowych był podobny (po ok. 27%).

Obecność kapitału zagranicznego w sektorze najkorzystniej wypada w ocenie przedsiębiorstw działających w następujących podsekcjach PKD: produkcja drewna i wyrobów z drewna, produkcja wyrobów włókienniczych oraz chemicznych. Negatywne opinie w tym względzie wyrazili respondenci działający np. w przemyśle spożywczym, włókienniczym oraz produkcji urządzeń elektrycznych i optycznych.

Ponad połowa ankietowanych firm realizowała przynajmniej jedno z czterech strategicznych działań w wyniku presji konkurencji wywołanej obecnością BIZ w sektorze ich działalności:

- ulepszenie oferty przedsiębiorstwa,
- wyszukiwanie niszy rynkowej,
- rozbudowa i ulepszenie posiadanych zasobów,
- rozwinięcie eksportu lub innej formy działalności za granicą.

Sama obecność rywali zagranicznych zmusza przedsiębiorstwa do rozbudowy i modernizacji linii produkcyjnej, zakupu sprzętu i oprogramowania komputerowego, rozszerzenia zakresu działalności produkcyjnej/usługowej oraz zdobywania certyfikatów jakości z odpowiednimi normami.

Analiza zachowania się przedsiębiorstw w różnych działach o różnym stopniu zaawansowania technologicznego wskazuje, że coraz częściej w województwie łódzkim, podobnie jak w całym kraju, bezpośrednie inwestycje zagraniczne kierują się do grupy kapitałochłonnych produkcji i zaawansowanych technologicznie kosztem działów pracochłonnych i surowcochłonnych. Świadczy to o tym, że

region, podobnie jak Polska, oceniany jest pozytywnie przez inwestorów zagranicznych i zaliczany przez nich do regionów (krajów) rozwiniętych gospodarczo.

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować kilka przesłanek dla polityki gospodarczej dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w naszym kraju.

Polska, jako kraj goszczący, powinna stosować bardziej selektywną politykę dotyczącą inwestorów zagranicznych. Polityka ta powinna polegać na różnicowaniu warunków jakie będą tworzone inwestorowi zagranicznemu. Kryteriami różnicowania powinny być:

- rodzaj prowadzonej działalności przez inwestora zagranicznego,
- wielkość kapitału,
- motywy wejścia,
- poziom stosowanej technologii,
- forma wejścia,
- identyfikacja potrzeb poszczególnych sektorów gospodarki w kontekście napływu BIZ.

Prowadzenie wspomnianej polityki wobec inwestorów zagranicznych wchodzących na polski rynek możliwe jest dzięki następującym instrumentom: zwolnienia podatkowe, udostępnianie (sprzedaż, dzierżawa wieczysta) gruntów za przysłowiową złotówkę oraz dofinansowanie inwestycji z budżetu państwa.

Dodatkowo, kraj goszczący powinien sprzyjać inwestorom zagranicznym, którzy rozwijają działalność poprzez stosowanie dywersyfikacji powiązanej, czyli obok działalności produkcyjnej – prowadzących komplementarne usługi (np. finansowe, consultingowe, ubezpieczeniowe), co stwarza silniejsze powiązania inwestora z krajem goszczącym.

Kolejny wniosek kierowany do polityki gospodarczej wobec BIZ dotyczy tworzenia warunków systemowych skłaniających inwestorów zagranicznych do kontynuacji, a nawet rozwijania swojej działalności na obszarze kraju goszczącego. Powinny być to warunki, które pozwolą na uzyskanie wyższej stopy zwrotu z inwestycji w kraju goszczącym niż np. w kraju macierzystym, co w efekcie przyczyni się do reinwestycji zysków osiąganych przez inwestorów zagranicznych działających na terytorium Polski.

Polskie przedsiębiorstwa w zbyt małym stopniu wykorzystują doświadczenia inwestorów zagranicznych. Pomimo zmniejszającego się dystansu dzielącego rodzime firmy z inwestorami zagranicznymi, pod względem posiadanej wiedzy i umiejętności biznesowych, to jednak zachodzi potrzeba większego korzystania z doświadczeń płynących z obecności BIZ w sektorze. Nasi przedsiębiorcy powinni przenosić „dobre wzorce" na pole własnej działalności. Do najbardziej pożądanych należą: dobra organizacja i zarządzanie, rozwijanie sfery badawczo –rozwojowej, elastyczne działanie oraz wyższa skłonność do inwestowania.

BIBLIOGRAFIA

Adamkiewicz-Drwiłło H. G., *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 2002

Analiza atrakcyjności wybranych sektorów gospodarki w Polsce, Wyd. PMR, grudzień 2006

Baltagi B. H., *Econometric Analysis of Panel Data,* J. Wiley&Sons, New York 2005

Benchmarking the competitiveness of the European industry, COM (96) 463 Final Report, Brussels, 9.10.1996

Bernaś B. (red.), *Finanse międzynarodowe*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2006

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce (według stanu na koniec 2006 roku), Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, grudzień 2007

Bieńkowski W., *Reagonomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa 1995

Balestra P., M. Nerlove, *Pooling Cross Section and Time Series Data in the Estimation of a Dynamic Model: The Demand for Natural Gas*, „Econometrica" 1966, vol. 34

Bossak J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*, [w:] J. Bossak, W. Bieńkowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji,* t. I Instytut Gospodarki Światowej, Wyd. SGH, Warszawa 2001

Bossak J., W. Bieńkowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji,* t. I i II, Wyd. SGH Warszawa 2001

Buckley A., *Inwestycje zagraniczne. Składniki wartości i ocena*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2002

Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006

Bywalec C. *Mezoekonomia,* „Życie Gospodarcze" 1993

Calvet A.L., *A Synthesis of Foreign Direct Investment Theories of the Multinational Firm*, „Journal of International Business Studies" 1981, no. 1

Caves R. E., J. A. Frankel, R. W. Jons, *Handel i finanse międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1998

Cieślik A., *Wpływ przedsiębiorstw międzynarodowych na rynek pracy kraju goszczącego*, „Gospodarka Narodowa" 2005, nr 4/Chojna J. (red.) *Inwestycje zagraniczne w Polsce – Raport roczny*, IKiCHZ, Warszawa 2005

Chojna J. (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce – Raport roczny*, IBRKiK, Warszawa 2008

Chojna J., *Miejsce podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w gospodarce narodowej Polski,* [w:] *Inwestycje zagraniczne w Polsce –Raport roczny*, IBRKiK Warszawa 2008

Chojna J. (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce – Raport roczny*, IBRKiK, Warszawa 2010

Czerwieniec E., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarce krajów wysoko rozwiniętych*, „Zeszyt Naukowy AE w Poznaniu" 1990, nr 105

Dańska B. *Przestrzenno-czasowe modelowanie zmian w działalnoćci produkcyjnej w Polsce*. *Zastosowanie modeli panelowych*, Absolwent, Łódź 2000

Dańska B., *Wybrane metody estymacji modeli ekonometrycznych opartych na danych panelowych*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 1995

Dańska B., I. Laskowska, *Zastosowanie modeli panelowych do badania zróżnicowania wydatków gospodarstw domowych na żywność i oraz ochronę zdrowia*, Wyd. UŁ, Łódź 1996
Dołęgowski T., *Instytucje a rozwój gospodarczy i konkurencyjność*, [w:] J. Bossak, W. Bieńkowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, t. I, Wyd. SGH, Warszawa 2001
Dornbusch R., S. Fisher, *Macroeconomics*, Mc Graw – Hill Book Co, New York 1984
Dunning J. H., *Studies in International Investment,* London 1970
Dunning J.H., M. Rojeca, *Foreign Privatization in Central and Eastern Europe,* Central and European Privatization Network, Slovenia 1993
Dunford M., *Competition, Competitiveness and Enterprise Policies*, Oxford University Press, Oxford 2001
Dziechciarz J., *Ekonometryczne modelowanie procesów gospodarczych – modele ze zmiennymi i losowymi parametrami*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1993
Dziemianowicz W., *Rola władz samorządowych w stymulowaniu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, [w:] Z. Olesiński (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, PTE, Warszawa 1998
Englander S., A. Gurney, *Medium-Term Determinants of the OECD Productivity,* OECD Economic Studies 1994, no 22,
Europejski Monitor Inwestycyjny *Ernst & Young* 2008. *Badanie atrakcyjności inwestycyjnej Europy 2008*
FDI Confidence Index, *New Concerns in an Uncertain World*, AT Kearney 2007
Geldner M., *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, Monografie i Opracowania SGPiS, Warszawa 1986
Greene W. H., *Econometric Analysis*, Prentice Hall International, Inc., New York 2003
Godziszewski B., *Potencjał konkurencyjności przedsiębiorstwa jak źródło przewag konkurencyjnych i podstawa stosowanych instrumentów konkurowania*, [w:] M. J. Stankiewicz, *Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa*, TNOiK, Dom Organizatora, Toruń 1999
Golejowska A., *Relacje miedzy handlem zagranicznym i bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w przemyśle przetwórczym Polski*, „Gospodarka Narodowa" 2004, nr 5–6
Gomułka M., *The impact of FDI on Innovativeness in Manufacturing,* [w:] M. A. Weresa (red.), *Poland. Competitiveness Report 2007. The Role of Foreign Direct Investment*, Wyd. SGH, Warszawa 2007
Gorynia M., *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki*, „Ekonomista" 1996, nr 3
Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji: mikroekonomia przejścia*, Wyd. AE, Poznań 1998
Gorynia M., *Luka konkurencyjna w przedsiębiorstwach a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, [w:] J. Bossak, W. Bieńkowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, t. II, Wyd. SGH, Warszawa 2002
Gorynia M. (red.), *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, PWE, Warszawa 2005
Grudzewski W. M., I. K. Hejduk, *Konkurencyjność przedsiębiorstw z Europy Środkowej na rynku europejskim*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw" 2001, nr 9
Grupa Lizbońska, *Granice konkurencji*, Poltex, Warszawa 1996
Hildebrandt A., *Konkurencyjność – Próby zdefiniowania i pomiaru zjawiska*, „Wspólnoty Europejskie" 2002, nr 3 (126)
Heller J., R. Warżała, *Ocena wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na przekształcenia strukturalne w przemyśle polskim*, [w:] W. Karaszewski (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, Wyd. UMK, Toruń 2005

Horn H., L. Persson, *The Endogenous Structure of an International Oligopoly*, „Journal of International Economics" 2001, February
Im H., K. Pesaran, Y. Shin, *Testing for unit roots in heterogenous panels*, „Journal of Econometrics" 2003, vol. 115
Iskra W., (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* Fundacja Innowacja Wyższa Szkoła Społeczno – Ekonomiczna Warszawa 2000
Jakóbik W., *Zmiany systemowe a struktura gospodarki w Polsce*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2000
Jankowska B., *Międzynarodowa konkurencyjność branży. Na przykładzie polskiej branży budowlanej w latach 1994-2001*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2005
.Jasiński L. J., *Polska polityka kursowa w okresie umocnienia się systemu rynkowego 1990 –1998*, Warszawska Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 1999
Jaworek M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2006
Jermakowicz W. W., C. J. Bellas, *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe,* „International Journal of Commerce & Management" 1993, vol. 7
Johnson A., *Host Country Effects of Foreign Direct Investment*, Wyd. JIBS, 2005
Kaczmarek B., *Współdziałania przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, Wyd. UŁ, Łódź 2000
Karaszewski W., *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990-1999*, Wyd. UMK Toruń 2001
Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2004
Karaszewski W. (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, Wyd. UMK Toruń 2005,
Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce 1990–2003*, [w:] W. Karaszewski (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, Wyd. UMK Toruń 2005
Kimura F. and K. Kiyota*, Foreign – owned versus Domestically – owned Firms: Economic Performance in Japan*, „Review of Development Economics" 2008, no. 11 (1)
Kłosiewicz P., J. Krzyżewski, *Transakcje repo,* „Bank i Kredyt" 1999, nr 9,
Kozarowicz H., A. Skowrońska, *Polityka przemysłowa*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2005
Koźmiński A. K., *Zarządzanie międzynarodowe*, PWE Warszawa 1999
Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs"1994, no. 2,
Krugman P. & M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze,* PWN, Warszawa 1994
Krzysia E., *Trendy w handlu zagranicznym USA* (*w świetle współczesnych teorii wymiany międzynarodowej*), „Ekonomista" 1976, nr 1
Kuch E., *The Validity of Cross – Sectionally Estimated Behavior Equations in Time-Series Applications*, „Econometrica" 1959, vol. 27
Kufel T., *Ekonometria. Rozwiazanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2007
Kuzel M., *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności. Na przykładzie gospodarki Polski,* Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2007
Lubiński M., T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*. *Studia nad konkurencyjnością*, IRiSS, Warszawa 1995
Łapińska-Sobczak N., *Makromodele sektora finansowego. Studium ekonometryczne dla gospodarki polskie*j, Wyd. UŁ, Łódź 1997
Maddala G., *Ekonometria*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2006
Misala J., *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990

Misala J., *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiany międzynarodowej*, [w:] J. Bossak, W. Bieńkowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejska i globalizacji*, t. I, Wyd. SGH, Warszawa 2001

Misala J. (2006*), Podstawowe problemy pomiaru międzynarodowej konkurencyjności gospodarki kraju*, [w:] A. M. Weresa (red.), *Polska – Raport o konkurencyjności 2006*, Wyd. SGH, Warszawa 2006

Moroz M., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – pojęcie i pomiar*, „Gospodarka Narodowa" 2003, nr 9

Muller T., *Analyzing Modes of Foreign Entry: Greenfield Investment versus Acquisitions*, „Review of International Economics" 2007, no. 15 (1)

Olesiński Z. (red), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Wyd. PWE, Warszawa 1998

Ozawa T., *The Flying Geese, Paradigm: Toward a Coevolutionary Theory of MNC-Assisted Growth*, [w:] F. Khosrow (ed.), *The New World Order: Internationalism, Regionalism and the Multinational Corporations*, Amsterdam 1999

Ozawa T., *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnational Corporations" 1992, vol. 1, no. 1

Ozawa T., S. Castello, *Toward an International Business Paradigm of Endogenous Growth: Multinationals and Governments as Co-Endogenisers,* „International Journal of the Economics of Business" 2001, vol. 8, no. 2

Oziewicz E., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN),* Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998,

Pilarska C., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 2005

Porter M.E, *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, London 1990

Porter, M. E., *The Role of Location in Competition*, „Journal of the Economics of Business" 1994, no. 1

Porter M. E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001

Porter M.E., X. Sala-I-Martin, K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2007–2008,* World Economic Forum 2007

Posner M.V., *International Trade and Technological Change,* „Oxford Economic Papers" 1961, vol. 13

Poniatowska-Jaksch M., *Przemysłowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne źródłem konkurencyjności regionu*, Monografie i Opracowania 544, Wyd. SGH, Warszawa 2006

President's Commission on Industrial Competitiveness, w*: Global Competition: The New Reality*, U.S. Government Printing Office, Washington DC 1985

Przybylska K., *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej,* Monografie, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 2001

Rolfe S., *The International Corporation, International Chamber of Commerce*, Paris 1969

Rozkwitalska M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce według kryterium czynnika wytwórczego*, [w:] W. Karaszewski (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki;* Wyd. UMK, Toruń 2005

Różański J. (red), *Inwestycje rzeczowe i kapitałowe*, Wyd. DIFIN, Warszawa 2006

Różański J., D. Starzyńska, *Powiązania gospodarcze i działalność rozwojowa zlokalizowanych w regionie łódzkim inwestorów zagranicznych*(złożony do druku)

Rugman A.M., I*nside the Multinationals — the Economics of Internal Markets*, New York 1981

Rutkowski J*., Eksport kapitału*, Warszawa 1972

Runiewicz M., *Międzynarodowa konkurencyjność państw nadbałtyckich,* Wyd. WSPiZ, Warszawa 2006

Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996

Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004

Sitek E. *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Monografie nr 46, Wyd. Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 1997

Stankiwicz M.J., *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa" 2000, nr 7–8

Stankiewicz M., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*. *Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOIK, Toruń 2002

Stępień B., M. Sulimowask-Formowicz, *Metody pomiaru konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa" 2004, nr 5–6

Strużycki M., *Konkurencja w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, [w:] M. Strużycki (red.), *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem*, Wyd. SGH, Warszawa 1998

Sztaudynger J. M., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na polski przemysł samochodowy*, „Gospodarka Narodowa" 2002, nr 5–6

Umiński S., *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla transferu technologii do Polski,* Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002

Vernon R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle,* „Quarterly Journal of Economics" 1966, no. 80

Vernon R., *The Economic and Political Consequences of Multinational Enterprise. An Anthology*, Boston 1972

Ważniewski P., *Ocena atrakcyjności Polski dla inwestorów zagranicznych na tle krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, [w:] J. Chojna (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce – Raport roczny*, IBRKiK, Warszawa 2008

Weresa M. A. (red.), *Polska – Raport o konkurencyjności 2006*, *Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych,* Wyd. SGH, Warszawa 2006

Weresa M. A. (red.), *Poland- Competitiveness Report 2007. The Role of Foreign Direct Investment*, Wyd. SGH, Warszawa 2007

Weresa M.A *Atrakcyjność Polski dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, [w:] M. A. Weresa (red.) *Polska – Raport o konkurencyjności 2008*, *Konkurencyjność sektora usług,* Wyd. SGH, Warszawa 2008

Weresa M. A. (red.), *Polska – Raport o konkurencyjności 2008*, *Konkurencyjność sektora usług,* Wyd. SGH, Warszawa 2008

Winters L.A., *International Economics*, Routledge, London 1991

Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Wyd. UŁ, Łódź 1996

Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w warunkach stowarzyszenia i przyszłego członkostwa w UE*, [w:] *Biała Księga Polska — Unia Europejska. Opracowania i analizy*. Seria: Gospodarka, z. 20, URM, Warszawa 1993

Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, „Ekonomista" 2000, nr 5,

Witkowska J., *Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej*, Wyd. UŁ, Łódź 2001

World Competitivness Report 1994, World Economic Forum, Lausanna 1994

World Investment Report 1994. Transnational Corporation, Employment and the Workplace United Nations, New York and Geneva 1994

World Investment Report 1999 Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, United Nations, New York and Geneva 1999

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, United Nations, New York and Geneva 2000

World Investment Report 2001. Promoting Linkages, United Nations, New York and Geneva 2001

World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness, United Nations, New York and Geneva 2002
World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives, United Nations, New York and Geneva 2003
World Investment Report 2004. The Shift Towards Services, United Nations, New York and Geneva 2004
World Investment Report 2005. Transnational Corporations and Internationalization of R&D, United Nations, New York and Geneva 2005
World Investment Report 2006. FDI for Developing and Transition Economies: Implications for Development, United Nations, New York and Geneva 2006
World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, United Nations, New York and Geneva 2007
World Investment Report 2010. Investing in the Low-carbon Economy United Nations, New York and Geneva 2010
Wiktorowicz J, *Ekonomiczne implikacje dostosowania systemu podatków pośrednich do wymogów Unii Europejskiej na przykładzie podatku VAT w rolnictwie*, Łódź 2003 (rozprawa doktorska)
Wrzosek W., *Zdolności konkurencyjne konkurentów*, „Marketing i Rynek" 2001, nr 7
Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, PWN, Warszawa–Łódź 2001
Wysokińska Z., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dostosowania strukturalne w gospodarce,* w: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. Z. Olesiński, PWE, Warszawa 1998
Wziątek-Kubiak A., *Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność*, „Ekonomista" 2001, nr 4
Wziątek-Kubiak A., *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, PWE, Warszawa 2003
Zeliaś A. , *Ekonometria przestrzenna*, PWE, Warszawa 1991
Zielińska-Głębocka A. (red.), *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*, Wyd. Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000
Zorska A., *Efekty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w gospodarkach krajów goszczących*, MBA 2006, no. 5
Zorska A., *Koorporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania,* PWE, Warszawa 2007
Żurawska K., *Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski*, [w:] J. Bossak, W. Bieńkowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, t. I, Wyd. SGH, Warszawa 2000

Inne źródła

Mały rocznik statystyczny 2003, GUS, Warszawa 2003,
Mały rocznik statystyczny 2004, GUS, Warszawa 2004
Mały rocznik statystyczny 2005, GUS, Warszawa 2005
Mały rocznik statystyczny 2006, GUS, Warszawa 2006
Mały rocznik statystyczny 2007, GUS, Warszawa 2007
Mały rocznik statystyczny 2009, GUS, Warszawa 2009
Mały rocznik statystyczny 2010, GUS, Warszawa 2010
Mały rocznik statystyczny 2011, GUS, Warszawa 2011

Nauka i technika w 2003 roku, GUS, Warszawa 2004
Nauka i technika w 2006 roku, GUS, Warszawa 2007

Rocznik statystyczny przemysłu 2003, GUS, Warszawa 2003*Rocznik statystyczny przemysłu 2004*, GUS, Warszawa 2004
Rocznik statystyczny przemysłu 2005, GUS, Warszawa 2005
Rocznik statystyczny przemysłu 2006, GUS, Warszawa 2006
Rocznik statystyczny przemysłu 2007, GUS, Warszawa 2007
Rocznik statystyczny przemysłu 2009, GUS, Warszawa 2009

Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993–2002, GUS, Warszawa 2004
Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku, GUS, Warszawa 2004
Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku, GUS, Warszawa 2005
Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2005 roku, GUS, Warszawa 2006
Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2006 roku, GUS, Warszawa 2007
Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2007 roku, GUS, Warszawa 2008
Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2008 roku, GUS, Warszawa 2010

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2003 roku, NBP, Warszawa 2004
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2004 roku, NBP, Warszawa 2005
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2005 roku, NBP, Warszawa 2006
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2006 roku, NBP, Warszawa 2008
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007 roku, NBP, Warszawa 2009
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008 roku, NBP, Warszawa 2010
Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2009 roku, NBP, Warszawa 2011

www.paiz.gov.pl
www.nbp.pl
www.stat.gov.pl
www.mg.gov.pl
www.atkearney.com

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1986 roku o spółkach z udziałem zagranicznym, Dz. U. 1986, nr 17, poz. 88
Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 o działalności gospodarczej z udziałem kapitału zagranicznego, Dz. U. 1988, nr 41, poz. 325
Ustawa z dnia 13 lipca 1990 roku o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, - Dz. U. 1990 , nr 51, poz. 298
Ustawa z dnia 14 czerwca 1991 roku o spółkach z udziałem kapitału zagranicznym – Dz. U. 1991, nr 60, poz. 253
Ustawa z dnia 19 listopada 1999 roku *Prawo działalności gospodarczej* – Dz. U. 1999, nr 101, poz. 1178
Ustawa z dnia 20 marca 2002 roku o finansowym wspieraniu inwestycji – Dz. U. 2002, nr 41, poz. 363
Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej – Dz. U. z 2004 , nr 173, poz. 1807

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 stycznia 2004 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), Dz. U. Nr 33, poz. 289 z późniejszymi zmianami wprowadzonymi Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 14 lipca 2004 roku, Dz. U. nr 165, poz.1727

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 października 1997 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), Dz. U. nr 128, poz. 829 z późniejszymi zmianami

SPIS TABEL

Tabela 1.1. Efekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla rynku pracy w kraju goszczącym – ujęcie teoretyczne
Tabela 2.1. Przegląd definicji konkurencyjności przedsiębiorstwa w literaturze przedmiotu
Tabela 2.2. Mechanizm konkurencji na rynku niedoskonałym (model 5 sił) kraju goszczącego a wejście inwestorów zagranicznych do sektora
Tabela 2.3. Pozytywne i negatywne efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla kraju przyjmującego
Tabela 3.1. Zestawienie metod opracowania i prezentacji o napływie kapitału zagranicznego do Polski przez GUS, NBP i PAIiIZ
Tabela 3.2. Zasoby BIZ w krajach UE10 (mln USD) w wybranych latach okresu 2000–2009 r.
Tabela 3.3. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski na tle BIZ na świecie w latach 1985–2009
Tabela 3.4. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1990–2009 w (mln USD) w świetle danych NBP
Tabela 3.5. Struktura napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski
Tabela 3.6. Zobowiązania z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w latach 1996–2009 (mln USD)
Tabela 3.7. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego wpisane do rejestru REGON na tle innych podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1990–2010
Tabela 3.8. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego biorące udział w badaniach GUS w latach 1994–2009 – wybrane zmienne charakteryzujące ich funkcjonowanie
Tabela 3.9. Poziom i struktura napływu BIZ do Polski według sektorów gospodarki narodowej w wybranych latach (w mln USD) w świetle danych NBP
Tabela 3.10. Kapitał zagraniczny w formie BIZ zaangażowany w Polsce w mln USD w latach 1998–2005 według sekcji PKD
Tabela 3.11. Kapitał zaangażowany w Polsce w działalność produkcyjną według podsekcji PKD w latach 1998–2005 mln USD
Tabela 3.12. Wartość zobowiązań Polski w latach 2003–2009 z tytułu BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe według podziału stosowanych technologii (w mln. USD)
Tabela 3.13. Wartość zobowiązań Polski w latach 2003–2009 z tytułu BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe według działów PKD (w tys. USD)
Tabela 3.14. Struktura zobowiązań Polski w latach 2003–2006 z tytułu BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe według działów PKD
Tabela 3.15. Struktura zobowiązań Polski w latach 2003–2009 z tytułu BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe według podziału stosowanych technologii
Tabela 3.16. Struktura zobowiązań Polski w latach 2003–2009 z tytułu BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe według poziomu techniki na podstawie listy dziedzinowej *OECD* z 1995 r.
Tabela 3.17. Struktura zobowiązań Polski w latach 2003–2009 z tytułu BIZ w sekcji przetwórstwo przemysłowe według poziomu techniki na podstawie listy dziedzinowej *OECD* z 1997 r.

Tabela 4.1. Klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego (sekcji D) według zasobów BIZ w Polsce (w mln USD, stan na koniec 2008 roku) i dynamiki eksportu w 2008 r.
Tabela 4.2. Klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego (sekcji D) według zasobów BIZ w Polsce (w mln USD, stan na koniec 2008 roku) i stopy eksportu w 2008 r.
Tabela 4.3. Klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego (sekcji D) według zasobów BIZ w Polsce (w mln USD, stan na koniec 2008 roku) i relacji eksport/import w 2008 r.
Tabela 4.4. Klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego (sekcji D) według zasobów BIZ w Polsce (w mln USD, stan na koniec 2008 roku) i wskaźnika specjalizacji *IIT* w 2008 r.
Tabela 4.5. Klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego (sekcji D) według zasobów BIZ w Polsce (w mln USD, stan na koniec 2008 roku) i dynamiki wydajności pracy w 2008 r.
Tabela 4.6. Klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego (sekcji D) według zasobów BIZ w Polsce (w mln USD, stan na koniec 2008 roku) i wskaźnika TFP (całkowitej produktywności czynników produkcji) w 2008 r.
Tabela 4.7. Oszacowania parametrów liniowego modelu eksportu jako funkcji zmiennej – zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 5 grupach działów według stopnia zawansowania technologicznego produkcji – modele z dekompozycją wyrazu wolnego
Tabela 4.8. Oszacowania parametrów liniowego modelu produkcji sprzedanej jako funkcji zmiennej – zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 5 grupach działów według stopnia zawansowania technologicznego produkcji – modele z dekompozycją wyrazu wolnego
Tabela 4.9. Oszacowania parametrów liniowego modelu wielkości zatrudnienia jako funkcji zmiennej – zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 5 grupach działów według stopnia zawansowania technologicznego produkcji – modele z dekompozycją wyrazu wolnego
Tabela 4.10. Oszacowania parametrów liniowego modelu wydajności pracy jako funkcji zmiennej – zasoby bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 5 grupach działów według stopnia zawansowania technologicznego produkcji – modele z dekompozycją wyrazu wolnego
Tabela 5.1. Zestawienie podmiotów gospodarki narodowej według wybranych form struktury kapitału i rodzaju działalności (PKD) w województwie łódzkim dla lat 2000, 2003 i 2006
Tabela 5.2. Wielkość badanych przedsiębiorstw a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.3. Rok powstania przedsiębiorstwa a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.4. Wartość kapitału zakładowego/akcyjnego a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.5. Sposób utworzenia firmy a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.6. Forma organizacyjno-prawna firmy a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.7. Podsekcja PKD a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.8. Stopień zaawansowania technologicznego działów produkcji a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.9. Udział kapitału zagranicznego w kapitale zakładowym/akcyjnym badanych przedsiębiorstw
Tabela 5.10. Przedsiębiorstwa zagraniczne według krajów, w których znajduje się siedziba firmy macierzystej
Tabela 5.11. Rynek, na którym działa firma a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.12. Liczba krajów, poza Polską, do których badane przedsiębiorstwa sprzedają swoje wyroby a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.13. Odsetek sprzedaży przeznaczonej na eksport a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.14. Obecność inwestorów zagranicznych w sektorze działalności w opinii badanych przedsiębiorstw
Tabela 5.15. Obecność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (inwestycji zagranicznych) w sektorze działalności lub w sektorze pokrewnym według podsekcji PKD w opinii badanych przedsiębiorstw
Tabela 5.16. Formy internacjonalizacji inwestorów zagranicznych dominujące w sektorze funkcjonowania badanych przedsiębiorstw w województwie łódzkim

Tabela 5.17. Powody wyboru Polski jako miejsca inwestycji zagranicznych w opinii badanych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego
Tabela 5.18. Powody zlokalizowania inwestycji zagranicznych w regionie łódzkim w opinii badanych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego
Tabela 5.19. Motywy ekspansji inwestorów zagranicznych do sektorów, w których działają badane przedsiębiorstwa
Tabela 5.20. Współpraca z innymi zlokalizowanymi w Polsce przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego a wartość kapitału zakładowego/akcyjnego
Tabela 5.21. Współpraca ze zlokalizowanymi w Polsce inwestorami zagranicznymi według działów działalności uwzględniających stopień zaawansowania technologicznego
Tabela 5.22. Szacunkowa liczba inwestorów zagranicznych będących bezpośrednimi konkurentami badanych przedsiębiorstw a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.23. Znaczenie inwestorów zagranicznych w sektorze działalności badanych przedsiębiorstw
Tabela 5.24. Natężenie konkurencji w sektorze działalności przedsiębiorstw według obecności kapitału zagranicznego
Tabela 5.25. Natężenie konkurencji w sektorze działalności przedsiębiorstw według działów o różnym stopniu zaawansowania technologicznego
Tabela 5.26. Ocena obecności przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego działających w sektorze badanych przedsiębiorstw z uwzględnieniem BIZ
Tabela 5.27. Uczestnictwo w pracach badawczo-rozwojowych przedsiębiorstw a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.28. Planowane przedsięwzięcia inwestycyjne a obecność kapitału zagranicznego
Tabela 5.29. Działania przedsiębiorstw wynikające z presji konkurencji w sektorze a obecność kapitału zagranicznego w firmie
Tabela 5.30. Najważniejsze elementy potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa decydujące o sukcesie sektora jego działalności a obecność kapitału zagranicznego w firmie
Tabela 5.31. Najważniejsze instrumenty konkurowania przedsiębiorstwa w sektorze a obecność kapitału zagranicznego w firmie

SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1.1. Formy internacjonalizacji a zaangażowany kapitał i ryzyko
Rysunek 1.2. Czynniki oddziałujące na ilościowe efekty w dziedzinie zatrudnienia z tytułu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych

SPIS SCHEMATÓW

Schemat 2.1. Determinanty konkurencyjności krajów (narodów) według M. E. Portera, poszerzone o rozważania J. H. Dunninga.

Schemat 2.2. Piramida konkurencyjności zaproponowana przez Komisję Europejską w 1997 r.
Schemat 2.3. 12 filarów konkurencyjności – etapy rozwoju gospodarki
Schemat 2.4. Dwoista natura konkurencyjności
Schemat 2.5. Transmisja wiedzy i umiejętności w gospodarce kraju lokaty kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

SPIS WYKRESÓW

Wykres 3.1. Wskaźnik zaufania inwestycji (*FDI Confidence Index*)
Wykres 3.2. Napływ BIZ do Polski na tle krajów UE10 w latach 2000–2009 (mln USD)
Wykres 3.3. Dynamika zatrudnienia w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1994–2009
Wykres 3.4. Struktura zobowiązań Polski z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na dzień 31.12.2009 rok w podziale na wybrane sektory gospodarki (%)
Wykres 3.5. Struktura zagranicznego kapitału podstawowego w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w sekcji przetwórstwo przemysłowe według klasyfikacji stopnia zaawansowania technologicznego działów w latach 1997–2008 (%)
Wykres 4.1. Wartości wyrazów wolnych dla poszczególnych grup przemysłu przetwórczego (model eksportu.1A)
Wykres 4.2. Wartości wyrazów wolnych dla poszczególnych grup przemysłu przetwórczego (model produkcji sprzedanej 2A)
Wykres 4.3. Wartości wyrazów wolnych w latach 2003–2008 (model produkcji sprzedanej 2B)
Wykres 4.4. Wartości wyrazów wolnych dla poszczególnych grup przemysłu przetwórczego (model wielkości zatrudnienia 3A)
Wykres 4.5. Wartości wyrazów wolnych dla poszczególnych grup przemysłu przetwórczego (model wydajności pracy 4A)
Wykres 5.1. Powody wyboru Polski jako miejsca inwestowania przez firmy zagraniczne (łącznie wszystkie trzy najważniejsze czynniki)
Wykres 5.2. Powody zlokalizowania inwestycji zagranicznych w regionie łódzkim w opinii badanych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (łącznie wszystkie trzy najważniejsze czynniki)
Wykres 5.3. Najważniejsze obszary kontaktów z inwestorami zagranicznymi zlokalizowanymi w Polsce
Wykres 5.4. Działania dostosowawcze związane z koniecznością współpracy w sektorze z firmami z udziałem kapitału zagranicznego
Wykres 5.5. Najważniejsze obszary kontaktów z inwestorami zagranicznymi, w których widoczne są efekty współpracy
Wykres 5.6. Bariery wejścia BIZ do sektora, chroniące polskie przedsiębiorstwa przed konkurencją
Wykres 5.7. Bariery wejścia do sektora chroniące polskie przedsiębiorstwa przed konkurencją (oceny najważniejsze, bardzo ważne i ważne)

Załącznik 5.1

ANKIETA DLA PRZEDSIĘBIORSTW W REGIONIE ŁÓDZKIM

Proszę wstawić znak X w kratkach z prawej strony przy wybranych odpowiedziach lub wpisać odpowiedzi we właściwych miejscach, możliwe jest wskazanie więcej niż jednej odpowiedzi

1. Charakterystyka przedsiębiorstwa

1.	Rok powstania przedsiębiorstwa		_ _ _ _
2.	Kraj w którym znajduje się siedziba firmy macierzystej		
3.	Sektor działalności podstawowej firmy według klasyfikacji PKD (czterocyfrowy kod PKD)		
4.	Forma organizacyjno- -prawna przedsiębiorstwa	Spółka jawna	
		Spółka komandytowa	
		Spółka komandytowo akcyjna	
		Spółka z o.o.	
		Spółka akcyjna	
		Inna , (jaka?)	
5.	Wartość kapitału zakładowego/ akcyjnego w tys. PLN _ _ _ _ _ _ _ _ _ _		
6.	Procent sprzedaży przeznaczonej na eksport _ _ _ _ _ _ _ _ _ _		

2. W jaki sposób powstało Państwa przedsiębiorstwo?

1.	Jako nowy podmiot gospodarczy budowany od podstaw (*green field*)	
2.	W wyniku przejęcia innego przedsiębiorstwa (*brown field*)	
3.	Jako spółka dwóch podmiotów polskiego i zagranicznego (*joint venture*)	
4.	Inny (jaki?)	

3. Ile osób pracuje w Państwa przedsiębiorstwie?

1.	Do 9 osób	
2.	Od 10–49 osób	
3.	Od 50–250 osób	
4.	Powyżej 250	
5.	Nie zatrudniamy pracowników	

4. Na jakim rynku działa Państwa przedsiębiorstwo (lub filia)?

1.	Regionalnym	
2.	Na terenie całego kraju	
3.	Na rynku europejskim	
4.	Innym (jakim?)	

5. Do ilu krajów, poza Polską, Państwa przedsiębiorstwo sprzedaje regularnie swoje wyrobyi/lub usługi?

1.	Do żadnego	
2.	1	
3.	2–3	
4.	4–5	
5.	6 – i więcej	

6. Jaka jest struktura kapitałowa Państwa przedsiębiorstwa?

1.	100% kapitału polskiego	
2.	Dominujący udział kapitału polskiego .....(udział %)	
3.	Dominujący udział kapitału zagranicznego .....(udział %)	
4.	100% kapitału zagranicznego	

7. Jakie były powody wyboru Polski jako miejsca inwestowania (tylko przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego)?
(*proszę podać nie więcej niż trzy odpowiedzi, oznaczając w skali od 1 do 3, gdzie 1 oznacza odpowiedź najważniejszą*)

1.	Dostęp do tanich surowców lub materiałów	
2.	Tania siła robocza	
3.	Słaba konkurencja w sektorze w którym działa Państwa firma	
4.	Obecność innych zagranicznych firm współpracujących z Państwa firmą	
5.	Możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków	
6.	Chłonność polskiego rynku na dane produkty (usługi)	
7.	Możliwość eksportu do sąsiednich krajów	
8.	Niskie podatki	
9.	Funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych	
10.	Specjalne ulgi dla inwestorów zagranicznych (jakie?)	
11.	Inne powody (jakie?)	

8. Jakie były powody zlokalizowania inwestycji w regionie łódzkim (tylko przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego)?
(*proszę podać nie więcej niż trzy odpowiedzi, oznaczając w skali od 1 do 3, gdzie 1 oznacza odpowiedź najważniejszą*)

1.	Centralne położenie regionu w Polsce	
2.	Tania siła robocza w relacji do innych regionów w Polsce	
3.	Korzystny układ komunikacyjny	
4.	Tradycje przemysłowe regionu	
5.	Bliskość kooperantów	
6.	Przykład innych firm zagranicznych, które zainwestowały w regionie	
7.	Funkcjonowanie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej	
8.	Proces prywatyzacji przedsiębiorstw	
9.	Udogodnienia zaproponowane przez władze regionalne (jakie?)	

9. Czy w sektorze, w którym funkcjonuje Państwa przedsiębiorstwo lub sektorze pokrewnym działają (inne) przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego (inwestorzy zagraniczni)?

Tak	
Nie	

10. Czy Państwa przedsiębiorstwo w jakikolwiek sposób współpracuje ze zlokalizowanymi w Polsce (innymi) przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego (inwestorami zagranicznymi) jako partnerami gospodarczymi ?

Tak	
Nie	

11. Czy współpraca Państwa przedsiębiorstwa z partnerami gospodarczymi – będącymi zlokalizowanymi w Polsce przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego (inwestorami zagranicznymi) – dotyczy kontaktów
(*proszę podać nie więcej niż trzy odpowiedzi, oznaczając w skali od 1 do 3, gdzie 1 oznacza odpowiedź najważniejszą*)

1.	Głównie z dostawcami produktów i/lub usług związanymi z procesem produkcyjnym	
2.	Głównie z dostawcami produktów i/lub usług nie związanymi z procesem produkcyjnym	
3.	Głównie z odbiorcami produktów i/lub usług	
4.	Z dostawcami i odbiorcami w równorzędnym zakresie	

5.	Z przedsiębiorstwami działającymi w konkurencyjnym obszarze działalności gospodarczej, lecz nie będącymi bezpośrednimi konkurentami (współpraca produkcyjna i/lub usługowa, realizacja wspólnych projektów, konsorcjów itd.)	
6.	Z przedsiębiorstwami konkurencyjnymi (współpraca produkcyjna i/lub usługowa, realizacja wspólnych projektów, konsorcjów itd.)	
7.	Inna forma (proszę wymienić)	

12. Aby ta współpraca mogła być podjęta jakie działania dostosowawcze (w jakim obszarze działalności) przeprowadziło Państwa przedsiębiorstwo?
(*proszę podać nie więcej niż trzy odpowiedzi, oznaczając w skali od 1 do 3, gdzie 1 oznacza odpowiedź najważniejszą*)

1.	Rozbudowa i modernizacja linii produkcyjnej	
2.	Wprowadzenie nowych produktów lub usług	
3.	Modernizacja istniejących produktów lub usług	
4.	Rozszerzenie i/lub modernizacja bazy transportowej	
5.	Zakup licencji,	
6.	Zakup sprzętu i oprogramowania komputerowego	
7.	Podniesienie jakości wytwarzanych produktów i/lub usług (normy jakości)	
8.	Szkolenia pracowników	
9.	Outsoursing (zlecanie części zadań innym przedsiębiorstwom)	
10.	Inne (proszę wymienić?)	
11.	Nie podjęła żadnych działań dostosowawczych	

13. Czy współpraca z inwestorami zagranicznymi wpłynęła pozytywnie na funkcjonowanie Państwa przedsiębiorstwa?

Tak	
Nie	

14. W jakich obszarach funkcjonowania Państwa przedsiębiorstwa widoczne są efekty współpracy?
(*proszę podać nie więcej niż trzy odpowiedzi, oznaczając w skali od 1 do 3, gdzie 1 oznacza odpowiedź najważniejszą*)

1.	Zdobycie norm jakości produkcji i/lub świadczonych usług	
2.	Sprzedaż i dystrybucja	
3.	Zarządzania finansami	
4.	Marketing	
5.	Zarządzanie zasobami ludzkimi	

6.	Badania i rozwój (B+R)	
7.	Inne (proszę wymienić).....	

15. Czy Państwa przedsiębiorstwo przeznacza środki na prace badawczo-rozwojowe?

Tak	
Nie	

Jeśli tak, to jaki jest to % rocznych obrotów? .....

16. Czy Państwa przedsiębiorstwo współpracuje z:

1.	Wyższą uczelnią	
2.	Ośrodkami naukowo-badawczymi	
3.	Centrami transferu technologii (parki technologiczne)	
4.	Agencjami rozwoju lokalnego i regionalnego	
5.	Izbami gospodarczymi	
6.	Inkubatorami przedsiębiorczości	
7.	Innymi instytucjami (proszę wymienić)	
8.	Nie współpracuje z żadną tego typu instytucją	

17. Współpraca ta dotyczy?

1.	Modernizacji i opracowania nowych technologii	
2.	Wdrożenia nowego i /lub zmodernizowanego produktu	
3.	Badania jakości produktu	
4.	Strategii marketingowej	
5.	Zmian struktur organizacyjnych	
6.	Doradztwa, konsultacji	
7.	Zakupu patentów	
8.	Nowoczesnych form finansowania	
7.	Innej formy współpracy (proszę wymienić)	

18. Czy Państwa przedsiębiorstwo dysponuje planem (programem) przedsięwzięć inwestycyjnych? (na czym polega ten program)

1.	Rozbudowa firmy – filie, oddziały	
2.	Dywersyfikacja produkcji przez wprowadzenie nowych produktów	

3.	Zasadnicze zmiany dotyczące procesu produkcyjnego	
4.	Nowe obszary działalności	
5.	Inne (jakie?)	
6.	Nie posiada takiego planu	

19. Jakie, Państwa zdaniem, formy internacjonalizacji inwestorów zagranicznych dominują na polskim rynku w sektorze, w którym działa Państwa przedsiębiorstwo?

1.	Eksport	
2.	Kooperacja niekapitałowa (alianse strategiczne i inne),	
3.	Inwestycje bezpośrednie typu *green field* (filie, oddziały)	
4.	Przejęcia (*aquisitions)*	
5.	Inne (jakie?)	

20. Jakie, Państwa zdaniem, są najistotniejsze motywy ekspansji inwestorów zagranicznych w sektorze, w którym działa Państwa przedsiębiorstwo?

1.	Pozyskanie zasobów czynników produkcji po niższych kosztach	
2.	Zdobywanie rynków	
3.	Poprawa efektywności (racjonalizacji procesów produkcji, dystrybucji i marketingu wynikające z korzyści skali i zasięgu),	
4.	Pozyskanie zasobów strategicznych (dążenie do utrzymania lub powiększenia przewagi konkurencyjnej)	
5.	Inne (jakie?)	

21. Jaka szacunkowa liczba inwestorów zagranicznych – będących bezpośrednimi konkurentami na polskim rynku – występuje w sektorze, w którym działa Państwa przedsiębiorstwo?

1.	1 firma	
2.	Od 2 do 5 firm	
3.	Od 6 do 10 firm	
4.	Powyżej 10 firm	
5.	Nie posiadamy konkurentów wśród inwestorów zagranicznych działających w sektorze	

22. Jak Państwo oceniają uczestników sektora, w którym działa Państwa przedsiębiorstwo?

1.	Dominują firmy polskie	
2.	Dominują inwestorzy zagraniczni	
3.	Trudno określić	

23. Które, Państwa zdaniem, bariery wejścia do sektora chronią polskie firmy przed wejściem inwestorów zagranicznych?
(*proszę podać nie więcej niż trzy odpowiedzi, oznaczając w skali od 1 do 3, gdzie 1 oznacza odpowiedź najważniejszą*)

1.	Zróżnicowanie produktów	
2.	Reputacja uczestników sektora / marka	
3.	Potrzeby kapitałowe	
4.	Polityka rządu (licencje, koncesje)	
5.	Przepisy i bariery celne	
6.	Koszty reklama	
7.	Cena produktu finalnego	
8.	Badania i rozwój (coraz większe zaawansowanie technologiczne sektora)	
9.	Inne (jakie?)	

24. Jak oceniają Państwo natężenie konkurencji w sektorze, w którym działa Państwa przedsiębiorstwo?

1.	Małe	
2.	Umiarkowane	
3.	Duże	

25. Czy presja konkurencji w sektorze skłoniła Państwa przedsiębiorstwo do podjęcia któregokolwiek z wymienionych działań?
(*proszę podać nie więcej niż trzy odpowiedzi, oznaczając w skali od 1 do 3, gdzie 1 oznacza odpowiedź najważniejszą*)

1.	Znalezienie zagranicznego kooperanta	
2.	Wejście w alians z silna firma krajową	
3.	Wycofanie się z sektora	
4.	Wyszukanie niszy rynkowej	

5.	Ulepszenie oferty przedsiębiorstwa	
6.	Skoncentrowanie się na rynku krajowym	
7.	Rozwinięcie eksportu lub innej formy działalności za granicą	
8.	Rozbudowa i ulepszenie posiadanych zasobów	
9.	Inne (jakie?)	

26. Czy Państwa przedsiębiorstwo podjęło działania dostosowawcze spowodowane natężeniem konkurencji w sektorze, po wejściu inwestorów zagranicznych ? (w jakich obszarach działalności)
(*proszę podać nie więcej niż trzy odpowiedzi, oznaczając w skali od 1 do 3, gdzie 1 oznacza odpowiedź najważniejszą*)

1.	Rozbudowa i modernizacja linii produkcyjnej (wprowadzenie nowych produktów)	
2.	Rozszerzenie zakresu prowadzonych usług	
3.	Rozszerzenie i modernizacja bazy transportowej	
4.	Zakup licencji	
5.	Zakup sprzętu i oprogramowania komputerowego	
6.	Podniesienie jakości wytwarzanych produktów i/lub usług	
7.	Zdobycie certyfikatów jakości z odpowiednimi normami	
8.	Prowadzenie odpowiednich szkoleń pracowników	
9.	Inne (proszę wymienić?)	
10.	Nie podjęła takich działań	

27. Czy obecność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (inwestorów zagranicznych) działających w sektorze, w którym działa Państwa przedsiębiorstwo wpłynęła w jakikolwiek sposób na funkcjonowanie Państwa przedsiębiorstwa?

1.	Pozytywnie	
2.	Negatywnie	
3.	Nie wpłynęło w jakikolwiek sposób	

28. Które z podanych elementów potencjału konkurencyjnego Państwa przedsiębiorstwa decydują o sukcesie w sektorze, w którym działa Wasze przedsiębiorstwo?
(*proszę podać nie więcej niż trzy odpowiedzi, oznaczając w skali od 1 do 3, gdzie 1 oznacza odpowiedź najważniejszą*)

1.	Wiedza o rynku	
2.	Posiadanie służb badawczo-rozwojowych	

3.	Wielkość i/lub jakość parku maszynowego	
4.	Technologia produkcji	
5.	Stosowanie systemów ISO	
6.	Lokalizacja przedsiębiorstwa	
7.	Wysokość kosztów materiałowych i kosztów pracy	
8.	Elastyczna struktura organizacyjna	
9.	Wiedza i doświadczenie pracowników	
10.	Możliwość finansowania działalności z własnych środków	
11.	Możliwość finansowania działalności z funduszy obcych	
12.	Inny (jaki?)	

29. Które z podanych instrumentów konkurowania Państwa przedsiębiorstwa decydują o sukcesie w sektorze, w który działa Wasze przedsiębiorstwo? (*proszę podać nie więcej niż trzy odpowiedzi, oznaczając w skali od 1 do 3, gdzie 1 oznacza odpowiedź najważniejszą*)

1.	Cena	
2.	Jakość	
3.	Kompleksowość oferty	
4.	Warunki płatności	
5.	Warunki gwarancji	
6.	Terminowość realizacji	
7.	Wizerunek firmy	
8.	Inny (jaki?)	

Ź r ó d ł o: opracowanie własne (dotyczy wszystkich załączników).

Załącznik 5.2

Najważniejsze obszary kontaktów z partnerami gospodarczymi – będącymi zlokalizowanymi w Polsce przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego (inwestorami zagranicznymi)

Wyszczególnienie		Dostawcy produktów i/lub usług związanych z procesem produkcyjnym	Dostawcy produktów i/lub usług nie związanych z procesem produkcyjnym	Odbiorcy produktów i/lub usług	Dostawcy i odbiorcy w równorzędnym zakresie	Przedsiębiorstwa działające w konkurencyjnym obszarze działalności gosp., lecz nie będące bezpośrednimi konkurentami	Przedsiębiorstwa konkurencyjne
Odsetek wskazań (100% = liczba osób, które odpowiedziały, że ich przedsiębiorstwo współpracuje ze zlokalizowanymi w Polsce innymi przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego)							
Firma z kapitałem zagranicznym	Czynnik istotny (ogółem)	68,1	14,9	55,3	14,9	14,9	0,0
	w tym:						
	1 najważniejszy	63,8	2,1	36,2	8,5	0,0	0,0
	2 bardzo ważny	4,3	6,4	17,0	6,4	10,6	0,0
	3 ważny	0,0	6,4	2,1	0,0	4,3	0,0
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Firma polska	Czynnik istotny (ogółem)	90,6	28,1	53,1	18,8	18,8	15,6
	w tym:						
	1 najważniejszy	75,0	3,1	31,3	6,3	6,3	0,0
	2 bardzo ważny	12,5	18,8	15,6	6,3	3,1	6,3
	3 ważny	3,1	6,3	6,3	6,3	9,4	9,4
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ogółem	Czynnik istotny (ogółem)	77,2	20,3	54,4	16,5	16,5	6,3
	w tym:						
	1 najważniejszy	68,4	2,5	34,2	7,6	2,5	0,0
	2 bardzo ważny	7,6	11,4	16,5	6,3	7,6	2,5
	3 ważny	1,3	6,3	3,8	2,5	6,3	3,8
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Załącznik 5.3

Działania dostosowawcze, jakie przeprowadziły przedsiębiorstwa, aby nawiązać współpracę z partnerami gospodarczymi – będącymi zlokalizowanymi w Polsce przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego (inwestorami zagranicznymi)

Wyszczególnienie		Odsetek wskazań (100% = liczba osób, które odpowiedziały, że ich przedsiębiorstwo współpracuje ze zlokalizowanymi w Polsce innymi przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego)									
		rozbudowa i modernizacja linii produkcyjnej	wprowadzenie nowych produktów lub usług	modernizacja istniejących produktów lub usług	rozszerzenie i/lub modernizacja bazy transportowej	zakup licencji	zakup sprzętu i oprogramowania komputerowego	podniesienie jakości wytwarzanych produktów i/lub usług	szkolenia pracowników	outsoursing	inne
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Firma z kapitałem zagranicznym	**czynnik istotny (ogółem)**	**36,2**	**53,2**	**19,1**	**6,4**	**4,3**	**6,4**	**38,3**	**10,6**	**4,3**	**6,4**
	1 najważniejszy	25,5	34,0	6,4	0,0	2,1	2,1	6,4	2,1	4,3	4,3
	2 bardzo ważny	10,6	17,0	8,5	2,1	2,1	4,3	19,1	2,1	0,0	2,1
	3 ważny	0,0	2,1	4,3	4,3	0,0	0,0	12,8	6,4	0,0	0,0
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Firma polska	**czynnik istotny (ogółem)**	**50,0**	**43,8**	**43,8**	**0,0**	**9,4**	**0,0**	**34,4**	**18,8**	**3,1**	**3,1**
	1 najważniejszy	40,6	28,1	12,5	0,0	3,1	0,0	6,3	0,0	0,0	0,0
	2 bardzo ważny	3,1	15,6	15,6	0,0	6,3	6,3	18,8	9,4	0,0	0,0
	3 ważny	6,3	0,0	15,6	0,0	0,0	0,0	9,4	9,4	3,1	0,0
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Załącznik 5.3 (cd)

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ogółem	**czynnik istotny (ogółem)**	**41,8**	**49,4**	**29,1**	**3,8**	**6,3**	**6,3**	**36,7**	**13,9**	**3,8**	**5,1**
	1 najważniejszy	31,6	31,6	8,9	0,0	2,5	1,3	6,3	1,3	2,5	2,5
	2 bardzo ważny	7,6	16,5	11,4	1,3	1,3	5,1	19,0	5,1	0,0	1,3
	3 ważny	2,5	1,3	8,9	2,5	2,5	0,0	11,4	7,6	1,3	1,3
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Załącznik 5.4

Ocena współpracy z inwestorami zagranicznymi na funkcjonowanie badanych przedsiębiorstw według działalności i głównego czynnika wytwórczego

Czy współpraca z inwestorami zagranicznymi wpłynęła pozytywnie	Działy działalności wytwórczej									
	pracochłonne		surowcochłonne		kapitałochłonne		technologicznie intensywne oparte na dostawach komponentów		technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Nie	66	72,5	14	82,4	19	50,0	9	52,9	26	60,5
Tak	25	27,5	3	17,6	19	50,0	8	47,1	17	39,5
Ogółem	91	100,0	17	100,0	38	100,0	17	100,0	43	100,0

Załącznik 5.5

Najważniejsze obszary kontaktów z partnerami gospodarczymi – będącymi zlokalizowanymi w Polsce przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego (inwestorami zagranicznymi), w których efekty są widoczne w przedsiębiorstwie

Wyszczególnienie		Zdobycie norm jakości produkcji i/lub świadczonych usług	Sprzedaż i dystrybucja	Zarządzanie finansami	Marketing	Zarządzanie zasobami ludzkimi	B+R	Inne
		Odsetek wskazań (100% = liczba osób, które odpowiedziały, że ich przedsiębiorstwo współpracuje ze zlokalizowanymi w Polsce innymi przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego)						
Firma z kapitałem zagranicznym	Czynnik istotny (ogółem)	40,4	89,4	14,9	14,9	6,4	10,6	2,1
	w tym: (pozycja w rankingu)							
	1 najważniejszy	27,7	70,2	2,1	4,3	2,1	2,1	0,0
	2 bardzo ważny	8,5	17,0	10,6	8,5	4,3	2,1	2,1
	3 ważny	4,3	2,1	2,1	2,1	0,0	6,4	0,0
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Firma polska	Czynnik istotny (ogółem)	53,1	103,1	12,5	31,3	3,1	12,5	3,1
	w tym: (pozycja w rankingu)							
	1 najważniejszy	40,6	68,8	0,0	3,1	0,0	3,1	3,1
	2 bardzo ważny	3,1	28,1	6,3	18,8	3,1	6,3	0,0
	3 ważny	9,4	6,3	6,3	9,4	0,0	3,1	0,0
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ogółem	Czynnik istotny (ogółem)	45,6	94,9	13,9	21,5	5,1	11,4	2,5
	w tym: (pozycja w rankingu)							
	1 najważniejszy	32,9	69,6	1,3	3,8	1,3	2,5	1,3
	2 bardzo ważny	6,3	21,5	8,9	12,7	3,8	3,8	1,3
	3 ważny	6,3	3,8	3,8	5,1	0,0	5,1	0,0
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Załącznik 5.6

Jak Państwo oceniają uczestników sektora, w którym działa Państwa przedsiębiorstwo? Podsekcja

Tabela krzyżowa

		Podsekcja													ogółem
		DA	DB	DC	DD	DE	DG	DH	DI	DJ	DK	DL	DM	DN	
Dominują firmy polskie	Liczebność	10	31	2	1	4	2	3	3	4	3	6	3	5	77
	% z podsekcja	55,6	44,9	100,0	33,3	28,6	20,0	33.3	50,0	19,0	25,0	31,6	37,5	38,5	37,7
Dominują inwestorzy zagraniczni	Liczebność	3	6	0	1	2	6	3	1	7	1	5	3	1	39
	% z podsekcja	16,7	8,7	.0	33,3	14,3	60,0	33,3	16,7	33,3	8,3	26,3	37,5	7,7	19,1
Trudno określić	Liczebność	5	32	0	1	8	2	3	2	10	8	8	2	7	88
	% z podsekcja	27,8	46,4	.0	33,3	57,1	20,0	33,3	33,3	47,6	66,7	42,1	25,0	53,8	43,1
Ogółem	Liczebność	18	69	2	3	14	10	9	6	21	12	19	8	13	204
	% z podsekcja	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Załącznik 5.7

Bariery wejścia do sektora, które – zdaniem respondentów – chronią polskie firmy przed wejściem inwestorów zagranicznych

		Zróżnicowanie produktów	Reputacja uczestników sektora / marka	Potrzeby kapitałowe	Polityka rządu (licencje, koncesje)	Przepisy i bariery celne	Koszty reklama	Cena produktu finalnego	Badania i rozwój (coraz większe zaawansowanie technologiczne sektora)	Inne
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10
Odsetek wskazań (100 = liczba osób biorących udział w badaniu)										
Firma z kapitałem zagranicznym	Czynnik istotny (ogółem)	25,6	24,8	13,7	18,8	18,8	6,0	45,3	6,0	8,5
	1 najważniejszy	13,7	15,4	10,3	11,1	10,3	0,9	26,5	1,7	6,8
	2 bardzo ważny	9,4	6,0	2,6	7,7	5,1	4,3	12,8	1,7	1,7
	3 ważny	2,6	3,4	0,9	0,0	3,4	0,9	6,0	2,6	0,0
	Czynnik nieistotny	74,4	75,2	86,3	81,2	81,2	94,0	54,7	94,0	91,5
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Firma polska	Czynnik istotny (ogółem)	31,3	25,3	5,1	32,3	22,2	8,1	43,4	4,0	15,2
	1 najważniejszy	20,2	15,2	3,0	18,2	8,1	1,0	20,2	0,0	13,1
	2 bardzo ważny	7,1	6,1	1,0	10,1	9,1	3,0	14,1	3,0	0,0
	3 ważny	4,0	4,0	1,0	4,0	5,1	4,0	9,1	1,0	2,0
	Czynnik nieistotny	68,7	74,7	94,9	67,7	77,8	91,9	56,6	96,0	84,8
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Załącznik 5.7 (cd)

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ogółem	Czynnik istotny (ogółem)	28,2	25,0	9,7	25,0	20,4	6,9	44,4	5,1	11,6
	1 najważniejszy	16,7	15,3	6,9	14,4	9,3	0,9	23,6	0,9	9,7
	2 bardzo ważny	8,3	6,0	1,9	8,8	6,9	3,7	13,4	2,3	0,9
	3 ważny	3,2	3,7	0,9	1,9	4,2	2,3	7,4	1,9	0,9
	Czynnik nieistotny	71,8	75,0	90,3	75,0	79,6	93,1	55,6	94,9	88,4
	Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Załącznik 5.8

Jak oceniają Państwo natężenie konkurencji w sektorze, w którym działa Państwa przedsiębiorstwo. Wielkość przedsiębiorstwa

Tabela krzyżowa

		Wielkość przedsiębiorstwa				Ogółem
		mikro	małe	średnie	duże	
Małe	Liczebność	3	6	7	4	20
	% z wielkości przedsiębiorstwa	6,5	7,7	10,3	16,7	9,3
Umiarkowane	Liczebność	21	21	29	12	83
	% z wielkości przedsiębiorstwa	45,7	26,9	42,6	50,0	38,4
Duże	Liczebność	22	51	32	8	113
	% z wielkości przedsiębiorstwa	47,8	65,4	47,1	33,3	52,3
Ogółem	Liczebność	46	78	68	24	216
	% z wielkości przedsiębiorstwa	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Załącznik 5.9

Jak Państwo oceniają natężenie konkurencji w sektorze, w którym działa Państwa przedsiębiorstwo. Podsekcja

Tabela krzyżowa

		Podsekcja													Ogółem
		DA	DB	DC	DD	DE	DG	DH	DI	DJ	DK	DL	DM	DN	
Małe	Liczebność	0	5	0	0	2	0	1	1	2	3	3	0	3	20
	% z podsekcja	,0	7,2	,0	,0	14,3	,0	11,1	16,7	9,5	25,0	14,3	,0	23,1	9,7
Umiarkowane	Liczebność	4	24	1	1	5	6	4	1	11	7	12	2	5	8,3
	% z podsekcja	22,2	34,8	50,0	33,3	35,7	60,0	44,4	16,7	52,4	58,3	57,1	25,0	38,5	40,3
Duże	Liczebność	14	40	1	2	7	4	4	4	8	2	6	6	5	103
	% z podsekcja	77,8	58,0	50,0	66,7	50,0	40,0	44,4	66,7	38,1	16,7	28,6	750	38,5	50,0
Ogółem	Liczebność	18	69	2	3	14	10	9	6	21	12	21	8	13	206
	% z podsekcja	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Załącznik 5.10

Czy obecność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (inwestorów zagranicznych) działających w sektorze, w którym działa Państwa przedsiębiorstwo wpłynęła w jakikolwiek sposób na funkcjonowanie Państwa przedsiębiorstwa – wielkość przedsiębiorstwa

Tabela krzyżowa

		Wielkość przedsiębiorstwa				Ogółem
		mikro	małe	średnie	duże	
Pozytywnie	Liczebność	13	21	24	8	66
	% z wielkości przedsiębiorstwa	28,9	27,3	35,8	33,3	31,0
Negatywnie	Liczebność	13	19	10	2	44
	% z wielkości przedsiębiorstwa	28,9	24,7	14,9	8,3	20,7
Nie wpłynęło w jakikolwiek sposób	Liczebność	19	37	33	14	103
	% z wielkości przedsiębiorstwa	42,2	48,1	49,3	58,3	48,4
Ogółem	Liczebność	45	77	67	24	213
	% z wielkości przedsiębiorstwa	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Załącznik 5.11

Czy obecność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (inwestorów zagranicznych) działających w sektorze, w którym działa Państwa przedsiębiorstwo wpłynęła w jakikolwiek sposób na funkcjonowanie Państwa przedsiębiorstwa wartość kapitału zakładowego/akcyjnego w tys. PLN

Tabela krzyżowa

		Wartość kapitału zakładowego/akcyjnego					Ogółem
		do 50 tys. zł	50–100 tys. zł	100–150 tys. zł	500 tys. –10 mln zł	powyżej 10 mln zł	
Pozytywnie	Liczebność	15	7	9	17	8	56
	% z wartości kapitału zakładowego / akcyjnego w tys. PLN	34,1	41,2	31,0	27,0	40,0	32,4
Negatywnie	Liczebność	8	3	6	15	1	33
	% z wartości kapitału zakładowego / akcyjnego w tys. PLN	18,2	17,6	20,7	23,8	5,0	19,1
Nie wpłynęło w jakikolwiek sposób	Liczebność	21	7	14	31	11	84
	% z wartości kapitału zakładowego / akcyjnego w tys. PLN	47,7	41,2	48,3	49,2	55,0	48,6
Ogółem	Liczebność	44	17	29	63	20	173
	% z wartości kapitału zakładowego / akcyjnego w tys. PLN	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Załącznik 5.12

Czy obecność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (inwestorów zagranicznych) działających w sektorze, w którym działa Państwa przedsiębiorstwo wpłynęła w jakikolwieksposób na funkcjonowanie Państwa przedsiębiorstwa? Podsekcja

Tabela krzyżowa

Wyszczególnienie		Podsekcja													Ogółem
		DA	DB	DC	DD	DE	DG	DH	DI	DJ	DK	DL	DM	DN	
Pozytywnie	Liczebność	3	19	0	2	1	4	3	3	9	5	4	4	3	60
	% z podsekcja	16,7	27,5	,0	66,7	8,3	40,0	33,3	50,0	42,9	41,7	19,0	57,1	23,1	29,6
Negatywnie	Liczebność	5	13	1	0	2	2	3	1	5	1	5	1	2	41
	% z podsekcja	27,8	18,8	50,0	,0	16,7	20,0	33,3	16,7	23,8	8,3	23,8	14,3	15,4	20,2
Nie wpłynęła w jakikolwiek sposób	Liczebność	10	37	1	1	9	4	3	2	7	6	12	2	8	102
	% z podsekcja	55,6	53,6	50,0	33,3	75,0	40,0	33,3	33,3	33,3	50,0	57,1	28,6	61,5	50,2
Ogółem	Liczebność	18	69	2	3	12	10	9	6	21	12	21	7	13	203
	% z podsekcja	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0