

AGNIESZKA KŁYSIK-URYSZEK

Uniwersytet Łódzki

## BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W PROCESIE INTERNACJONALIZACJI POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH\*

### Streszczenie

W ostatniej dekadzie silnie zarysowała się tendencja umiędzynaradawiania polskich przedsiębiorstw, w tym także przedsiębiorstw przemysłowych. Systematyczny rozwój gospodarczy, wzrost otwartości rynku oraz procesy integracyjne spowodowały znaczącą poprawę pozycji konkurencyjnej Polski na arenie międzynarodowej. Paradoksalnie, siła polskich przedsiębiorstw relatywnie zwiększyła się także w okresie kryzysu gospodarczego, który dla polskiej gospodarki okazał się relatywnie mało dotkliwy.

W artykule zaprezentowane zostały wybrane zagadnienia dotyczące tematyki ekspansji przedsiębiorstw w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przedstawiono zarys teoretyczny problematyki, a także omówiono przyczyny, skalę oraz strukturę bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2003–2011. Badanie zostało oparte głównie na danych NBP.

**Słowa kluczowe:** bezpośrednie inwestycje zagraniczne, ekspansja międzynarodowa, polskie przedsiębiorstwa

---

\* Artykuł prezentuje wstępne wyniki badań prowadzonych w ramach projektu pt. *Wpływ produktywności na aktywność międzynarodową firm z województwa łódzkiego*, finansowanego ze środków NCN (umowa nr 3812/B/H03/2011/40).

## Wprowadzenie

W ostatniej dekadzie na coraz szerszą skalę notowano ekspansję polskich przedsiębiorstw w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Ten relatywnie nowy trend świadczy o rozwoju polskiej gospodarki i zmianie jej pozycji konkurencyjnej oraz inwestycyjnej w skali międzynarodowej. Dodatkowo kryzys gospodarczy, który był dla polskiej gospodarki relatywnie mało dotkliwy, sprawił, że polskie przedsiębiorstwa stały się ważnym źródłem kapitału dla zagranicznych podmiotów powiązanych. Uzasadnione wydaje się zatem określenie, że Polska, od lat postrzegana głównie jako atrakcyjne miejsce lokowania kapitału, powoli – acz systematycznie – staje się także eksporterem kapitału.

Celem artykułu jest zbadanie skali bezpośrednich inwestycji zagranicznych podejmowanych przez polskie przedsiębiorstwa przemysłowe. Podzielono go na dwie zasadnicze części. W pierwszej zostały zaprezentowane źródła międzynarodowej ekspansji badanych przedsiębiorstw na tle wybranych koncepcji teoretycznych wyjaśniających zjawisko BIZ. W drugiej części omówiono skalę oraz strukturę branżową i rodzajową BIZ polskich przedsiębiorstw. Analizie poddano przedsiębiorstwa przemysłowe, w tym przede wszystkim podmioty zajmujące się przetwórstwem przemysłowym.

### 1. Teoretyczne przesłanki ekspansji polskich przedsiębiorstw w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Aby przedsiębiorstwo mogło skutecznie rozwijać się w formie BIZ, to – zgodnie z koncepcją O-L-I J.H. Dunninga<sup>1</sup> – muszą wystąpić łącznie trzy grupy elementów. Po pierwsze, musi ono mieć wiele silnych przewag własnościowych<sup>2</sup> (*ownership advantages*). To dzięki nim – pomimo znacznych kosztów i utrudnień wynikających z internacjonalizacji – nadal będzie mogło być rentowne i konkurencyjne na rynku międzynarodowym. Atuty własnościowe mogą mieć różny charakter: finansowy, technologiczny, organizacyjny, marketingowy itp. Dzięki ich wykorzystaniu na rynku międzynarodowym przedsiębiorstwo będzie elastyczne

---

<sup>1</sup> J.H. Dunning, *The Theory of International Production*, „The International Trade Journal” 1988, Fall, Vol. 3.

<sup>2</sup> W artykule pojęcie „przewagi własnościowe” wykorzystane jest w rozumieniu zgodnym z koncepcją O-L-I J.H. Dunninga oraz teorii przewagi własnościowej S. Hymera.

i konkurencyjne nawet wówczas, gdy musi zarządzać rozproszonymi geograficznie jednostkami, w różnych systemach i warunkach gospodarczych.

Polskie przedsiębiorstwa od ponad dwudziestu lat wystawione są na rynku krajowym na działania konkurencyjne międzynarodowych korporacji. Te, które tę walkę wygrywają, zdążyły wypracować wiele atutów własnościowych, dzięki którym są w stanie skutecznie działać także w środowisku międzynarodowym. Mają one nie tylko znaczne umiejętności marketingowe i organizacyjne, ale – w części przypadków – także technologiczne. Warto zaznaczyć, że przewagi technologiczne nie muszą oznaczać bezwzględnej dominacji nad wszystkimi podmiotami na rynku. Wystarczy silna pozycja w branży. Niewiele polskich podmiotów podejmuje międzynarodową walkę konkurencyjną w nowoczesnych sektorach wysokiej techniki, ale za to podmioty działające w branżach tradycyjnych, w których Polska gospodarka ma ugruntowane przewagi komparatywne, mogą osiągać dobre wyniki za granicą.

Drugim typem przewag niezbędnych w procesie internacjonalizacji są przewagi internalizacyjne (*internalization advantages*). Oznacza to taki układ czynników zewnętrznych, który sprawi, że przedsiębiorstwu bardziej będzie się opłacało ulokować własną jednostkę za granicą, niż zlecić wykonanie pewnego procesu (lub całej produkcji) niezależnemu podmiotowi (*outsourcing*). W ostatnich latach wydaje się to szczególnie trudne z uwagi na wzrost międzynarodowej specjalizacji, która prowadzi do intensywnego rozwoju *outsourcingu* nie tylko w sferze usług, ale również produkcji. Jednak atutem bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest możliwość ograniczenia kosztów transakcyjnych oraz ochrony posiadanych przewag własnościowych (np. technologii, *know-how*). Umowy na podwykonawstwo, choć precyzyjnie określają zasady współpracy stron, to jednak nie dają gwarancji zabezpieczenia przed niekontrolowanym rozpowszechnieniem rozwiązań technologicznych<sup>3</sup>. Warto zauważyć, że na ten aspekt BIZ zwrócono uwagę także w teorii zawłaszczalności<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Dobrze obrazuje to niedawny głośny przykład procesu Apple przeciwko Samsungowi, któremu zarzucano wykorzystanie wzorów i rozwiązań opracowywanych przez Apple. Sytuacja ta była możliwa ze względu na fakt, że Apple zlecała produkcję swoich flagowych produktów fabrykom Samsunga.

<sup>4</sup> Szerzej zob. S.P. Magee, *Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment*, w: *The New International Economic Order; The North-South Debate*, red. J. Bhagwati, M.I.T. Press, Cambridge 1977.

Dla polskich przedsiębiorstw, które wchodzą na rynki zagraniczne przede wszystkim celem zdobycia nowych klientów i zwiększenia skali sprzedaży<sup>5</sup>, zachowanie przewag własnościowych ma duże znaczenie. Jednak najistotniejsze wydaje się ograniczenie kosztów transakcyjnych. Koszty poszukiwania i sprawdzenia wiarygodności partnera na niestabilnych rynkach wschodnich (Ukraina, Rosja), koszty negocjacji i ryzyko z tym związane stanowią znaczne obciążenie. Aby je zminimalizować, przedsiębiorstwa decydują się na otwarcie własnych jednostek produkcyjnych lub handlowych za granicą.

Przewagi lokalizacyjne (*location advantages*) odnoszą się natomiast do atrakcyjności wybranych rynków zagranicznych i opisują cechy otoczenia makroekonomicznego. Atuty takie mogą wynikać z wielkości rynku, dynamiki jego wzrostu, ale także atrakcyjności zasobów (np. surowce mineralne) lub czynników wytwórczych (np. tania siła robocza) oraz korzystnych rozwiązań prawno-administracyjnych (niskie podatki, ulgi finansowe, pomoc administracyjna).

W warunkach liberalizacji i integracji gospodarki światowej przedsiębiorstwa często poszukują nowych, lepszych lokalizacji oferujących atrakcyjniejsze warunki produkcji i sprzedaży. Atutem jest nie tylko dostęp do nowych rynków, ale także utrzymujące się na świecie różnice w cenach czynników produkcji (głównie siły roboczej). Dzięki obniżaniu kosztów przedsiębiorstwa mogą zachować, a nawet zwiększać rentowność i wydajność pomimo rosnącej konkurencji nie tylko na rynkach goszczących, ale także w skali globalnej<sup>6</sup>.

Paradygmat OLI jest najbardziej znaną i powszechnie akceptowaną koncepcją opisującą warunki konieczne do podjęcia BIZ. Jednak warto podkreślić, że przedsiębiorstwa nie działają w oderwaniu od otoczenia makroekonomicznego, zatem ich przewagi własnościowe nie zależą wyłącznie od wewnętrznych możliwości akumulacyjnych podmiotu, ale odzwierciedlają także ogólny poziom rozwoju i zaawansowania na przykład technicznego gospodarki. Stąd warto zwrócić uwagę także na niektóre makroekonomiczne koncepcje BIZ, w szczególności

---

<sup>5</sup> W. Karaszewski i in., *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą w postaci inwestycji bezpośrednich – raport z badania*, 2012, [www.paiz.gov.pl/wsparcie\\_polskich\\_firm](http://www.paiz.gov.pl/wsparcie_polskich_firm) (28.12.2012); *Eksport oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne firm z województwa pomorskiego*, red. S. Umiński, PBS DGA, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009, s. 103–104.

<sup>6</sup> W. Stempkiewicz, *Globalizacja gospodarki – wybrane cechy procesu*, Departament Analiz i Prognoz, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s. 3–4.

koncepcję *Investment Development Path* (IDP) J.H. Dunninga<sup>7</sup> oraz dynamiczną teorię rozwoju ekonomicznego i przewagi konkurencyjnej T. Ozawy<sup>8</sup>. Wskazują one na powiązania między fazą rozwoju gospodarczego kraju a jego pozycją inwestycyjną. Oparte na tych modelach badania empiryczne<sup>9</sup> potwierdzają, że gospodarka Polski znajduje się w fazie charakterystycznej dla stopniowej ekspansji kapitałowej. Coraz większa aktywność międzynarodowa przedsiębiorstw krajowych wydaje się więc naturalną konsekwencją zmieniającej się struktury posiadanych przez gospodarkę aktywów i przewag komparatywnych. Nasycanie rynku krajowego i wzrost kosztów wytwarzania sprawiają, że przedsiębiorcy krajowi poszukują brakujących atutów lokalizacyjnych na rynkach zagranicznych.

Analizując zagadnienie inwestycji bezpośrednich wychodzących z Polski, warto zwrócić uwagę na fakt, że rezydentami polskiej gospodarki są nie tylko podmioty z kapitałem polskim, ale także przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego, w tym należące do międzynarodowych grup kapitałowych. Jak wskazują statystyki GUS, te ostatnie odpowiadają za około 60% przedsięwzięć inwestycyjnych klasyfikowanych jako polskie BIZ<sup>10</sup>. Jednak polskie podmioty należące do korporacji międzynarodowych podejmują geograficzną ekspansję (lub po prostu generują przepływy kapitałowe pomiędzy geograficznie rozproszonymi jednostkami grupy kapitałowej) na podstawie decyzji strategicznych spółki-matki, a nie własnych atutów własnościowych czy internalizacyjnych. Trudno zatem ich ekspansję oceniać według tych samych kryteriów, co podmioty z kapitałem krajowym, które mają mniejsze doświadczenie w zakresie internacjonalizacji, muszą same poszukiwać wszelkich informacji o rynkach zagranicznych, określać ich atrakcyjność i szacować ryzyko. Jest to więc dla nich większe

---

<sup>7</sup> Szerzej zob. M. Gorynia, J. Nowak, R. Wolniak, *Poland's Investment Development Path: in Search of a Synthesis*, „International Journal of Economic Policy in Emerging Economies” 2009, Vol. 2, No. 2.

<sup>8</sup> Szerzej zob. T. Ozawa, *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnational Corporation” 1992, Vol. 1, No. 1; A. Kłysik-Urzeszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przedsiębiorstw działających w Polsce – wstępne wyniki badań*, w: *Wyzwania gospodarki globalnej*, red. U. Mrzygłód, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego nr 31, Gdańsk 2012.

<sup>9</sup> M. Gorynia, J. Nowa, R. Wolniak, *Poland and its Investment Development Path*, „Eastern European Economics” 2007, Vol. 45, No. 2; Z. Wysokińska, *Catching-Up Strategy: New Member States of the European Union in the European Internal Market for High-Tech and Environmental Products in the Context of the Renewed Lisbon Strategy*, „Global Economy Journal” 2008, Vol. 8, Issue 3.

<sup>10</sup> A. Kłysik-Urzeszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przedsiębiorstw działających w Polsce – wstępne wyniki badań*, w: *Wyzwania gospodarki globalnej...*

wyzwanie niż dla przedsiębiorstw globalnych. Ich sukcesy mogą być więc lepszą miarą poziomu rozwoju oraz konkurencyjności międzynarodowej.

Podsumowując wcześniejsze rozważania, najważniejsze czynniki wpływające na zwiększenie skali ekspansji polskich przedsiębiorstw można podzielić na dwie grupy: *push* („popychające” przedsiębiorstwa na rynki międzynarodowe) oraz *pull* („przyciągające” inwestorów do konkretnych lokalizacji). Do grupy czynników typu *push* zaliczyć można:

- a) wzrost i rozwój gospodarczy Polski;
- b) atuty konkurencyjne (silna pozycja konkurencyjna na rynku międzynarodowym) wypracowane w toku konkurowania z podmiotami z kapitałem zagranicznym na rynku krajowym;
- c) mocne atuty własnościowe, szczególnie w tradycyjnych działach przemysłu;
- d) decyzje strategiczne spółek-matek, dotyczące dalszej ekspansji geograficznej grupy lub dokapitalizowania podmiotów powiązanych (np. pożyczkami wewnętrznymi).

Do czynników typu *pull* zaliczyć można:

- a) dostęp do nowych, atrakcyjnych rynków zbytu;
- b) dostęp do tańszych lub lepszych czynników produkcji, w tym przede wszystkim taniej siły roboczej;
- c) atrakcyjne rozwiązania legislacyjno-podatkowe w wybranych krajach (np. w Holandii, na Cyprze);
- d) bliskość kulturową ościennych rynków słowiańskich (Ukraina, Rosja), do których kierowane są BIZ polskich przedsiębiorstw przemysłowych;
- e) kryzys gospodarczy, który osłabił przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych, dzięki czemu stały się swego rodzaju „okazjami” do inwestycji polskich podmiotów;
- f) integrację gospodarczą w ramach UE, dzięki której wejście na rynki zagraniczne w ramach jednolitego rynku staje się bardzo łatwe;
- g) globalizację i liberalizację gospodarki światowej, postęp w telekomunikacji, otwarcie na rynki międzynarodowe.

Warto zauważyć, że pomimo wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw i akumulacji atutów własnościowych koniecznych do podjęcia BIZ, w zestawieniu dominują czynniki typu *pull*. Oznacza to, że BIZ polskich spółek to przede wszystkim wynik „okazji” pojawiających się na rynkach zagranicznych, a nie systematycznej, planowej i dojrzałej internacjonalizacji.

## 2. Struktura polskich inwestycji zagranicznych w przemyśle

W statystykach NBP strumień kapitału składający się na bezpośrednie inwestycje zagraniczne składa się z dwóch zasadniczych elementów. Po pierwsze, jest to wartość posiadanych udziałów w kapitale własnym przedsiębiorstwa za granicą oraz reinwestowane zyski. Są to zatem inwestycje pierwotne (w kapitał własny podmiotu zagranicznego oraz reinwestycje zysków), które zwiększają wartość majątku należącego do inwestorów zagranicznych. Drugi element („pozostałe inwestycje”) to wszelkie pożyczki udzielane przez inwestora podmiotom powiązanym w ramach grupy kapitałowej. Strumień ten jest zatem wtórny w stosunku do inwestycji w kapitał własny.

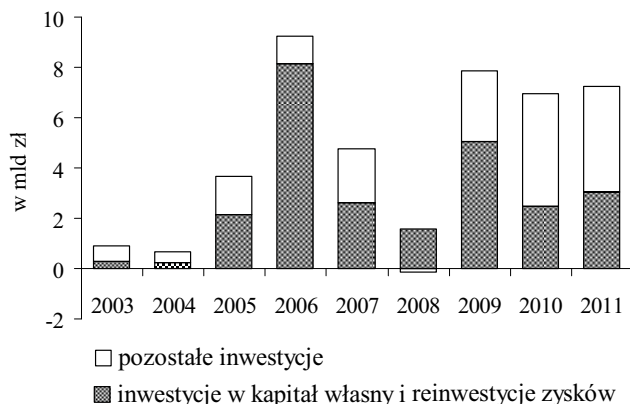
W pierwszym okresie aktywnej internacjonalizacji gospodarki należy się spodziewać przede wszystkim wzrostu pierwszego z tych strumieni (nowe inwestycje bezpośrednie), który zwiększa zasób posiadanego majątku za granicą. Istotny i rosnący udział pożyczek wewnętrznych może świadczyć o dominacji dużych korporacji międzynarodowych nad początkującymi podmiotami krajowymi. Dodatkowo warto zauważyć, że na strumień pożyczek składają się nie tylko te udzielane przez polskie spółki-matki swoim zagranicznym jednostkom, ale także wsparcie udzielane przez spółki-córki spółkom-matkom i innym podmiotom powiązanym. Ten strumień nie będzie przyczyniał się zatem do zwiększenia ekspansji kapitałowej Polski, rozumianej jako wzrost wartości posiadanego za granicą majątku wytwórczego. Tymczasem analiza struktury BIZ podejmowanych przez polskie przedsiębiorstwa przemysłowe wskazuje na rosnący udział właśnie drugiego strumienia inwestycji – zobacz rysunek 1.

W latach 2003–2011 wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw przemysłowych wahały się znacznie<sup>11</sup>. Najniższe wartości zanotowano w latach 2003, 2004 i 2008, najwyższe natomiast w 2006 roku. Warto zauważyć, że po spadku inwestycji w kryzysowym 2008 roku już w 2009 roku ekspansja polskich przedsiębiorstw osiągnęła poziom blisko 8 mld zł. Jest to dowód na relatywnie silną pozycję polskich przedsiębiorstw i łagodny przebieg kryzysu. Także w kolejnych latach (2010 i 2011) utrzymane zostały wysokie wartości inwestycji, a dodatkowo znacznie wzrósł udział pozostałych inwestycji w strumieniu wychodzących BIZ. Oznacza to, że – paradoksalnie – polska gospo-

---

<sup>11</sup> Inwestycje przedsiębiorstw przemysłowych stanowiły przeciętnie około 20–30% ogółu BIZ podejmowanych przez polskie przedsiębiorstwa. Rekordowy pod tym względem był 2009 r. – 40%.

darka stała się źródłem kapitału pożyczkowego dla powiązanych przedsiębiorstw zagranicznych (w dużej części także dla spółek-matek, a nie tylko spółek-córek).



Rysunek 1. Wartości BIZ podejmowanych przez przedsiębiorstwa przemysłowe w latach 2003–2011

Źródło: opracowanie na podstawie danych NBP, [www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html](http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html) (marzec 2013).

W całym okresie inwestycje spółek zajmujących się przetwórstwem przemysłowym stanowiły największą część inwestycji przemysłowych. Górnictwo odgrywało marginalną rolę. Podobnie budownictwo (jedynym wyjątkiem był 2011 r., w którym spółki budowlane zainwestowały łącznie ponad 2,7 mld zł). Nieco większe było zaangażowanie podmiotów zajmujących się wytwarzaniem oraz zaopatrzeniem w energię elektryczną i gaz. Od roku 2007 było to kolejno około 1 mld zł, 300 mln zł, 900 mln zł, 1,2 mld zł oraz 500 mln zł.

W większości lat analizowanego okresu głównym elementem strumienia BIZ przedsiębiorstw przemysłowych były inwestycje w kapitał własny jednostek zagranicznych. Sukcesywnie zwiększały się jednak również wartości pożyczek wewnątrz korporacyjnych. Ich udział w latach 2010–2011 znacznie przekroczył 50%, a w całym okresie był wyższy niż w BIZ podmiotów usługowych. W pożyczki te zaangażowany się nie tylko spółki zajmujące się przetwórstwem przemysłowym (co szczegółowo przedstawiono w tab. 1), ale także pozostałe spółki przemysłowe, zajmujące się wydobywaniem, zaopatrywaniem w energię czy budownictwem.



Tabela 1. Wartości i struktura BIZ polskich przedsiębiorstw przemysłowych ogółem i według najważniejszych działów w latach 2003–2011 (mln zł)

	Wyszczególnienie	Przetwórstwo przemysłowe, w tym:								
		Artykuły spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe	Wytwarzanie koksu, rafinacja ropy naftowej	Wyroby chemiczne (w tym farmaceutyki)	Wyroby gumowe i z tworzyw sztucznych	Metale i wyroby z metali	Maszyny i urządzenia	Sprzęt radiowy, telewizyjny komunikacyjny	Pojazdy mechaniczne i sprzęt transportowy	
2003	Ogółem	926,9	8,8	512,0	-66,4	17,6	143,0	21,4	255,5	101,0
	A (%)	30,4	6,8	100,0	116,7	55,7	54,0	-40,2	0,0	20,0
	B (%)	69,6	93,2	0,0	-16,7	44,3	46,0	140,2	100,0	80,0
2004	Ogółem	678,7	200,7	170,2	-6,1	22,5	69,5	15,0	-0,3	210,6
	A (%)	36,0	58,1	-49,1	-34,4	49,3	30,9	162,7	-66,7	47,1
	B (%)	64,0	41,9	149,1	134,4	50,7	69,1	-62,7	166,7	52,9
2005	Ogółem	2 994,1	462,0	1 319,2	131,9	10,7	208,4	10,8	124,7	174,5
	A (%)	69,6	11,3	113,4	39,0	105,6	56,9	39,8	0,2	31,1
	B (%)	30,4	88,7	-13,4	61,0	-5,6	43,1	60,2	99,8	68,9
2006	Ogółem	8 883,6	123,3	7 271,9	488,2	33,5	223,8	49,1	-116,9	111,4
	A (%)	91,1	26,8	103,5	42,1	-22,4	58,8	45,0	0,4	78,2
	B (%)	8,9	73,2	-3,5	57,9	122,4	41,2	55,0	99,6	21,8
2007	Ogółem	3 636,8	138,1	1 221,8	1 332,4	108,3	81,1	88,5	7,6	77,5
	A (%)	66,8	208,8	48,1	91,7	64,6	122,3	34,9	2,6	79,4
	B (%)	33,2	-108,8	51,9	8,3	35,4	-22,3	65,1	97,4	20,6
2008	Ogółem	1 480,8	762,4	-128,3	-176,9	139,3	444,4	98,7	-25,9	477,0
	A (%)	88,4	60,2	-132,8	455,2	62,6	81,9	51,9	-0,8	127,4
	B (%)	11,6	39,8	232,8	-355,2	37,4	18,1	48,1	100,8	-27,4
2009	Ogółem	6 486,7	3 986,6	732,9	361,6	150,6	220,3	99,5	189,4	463,2
	A (%)	70,5	89,4	33,4	62,2	5,4	74,7	1,0	-0,1	31,0
	B (%)	29,5	10,6	66,6	37,8	94,6	25,3	99,0	100,1	69,0
2010	Ogółem	4 574,1	1 139,9	898,6	761,5	716,0	-527,9	243,0	981,8	244,2
	A (%)	48,2	135,3	-31,6	56,3	23,9	-8,3	14,5	0,9	37,5
	B (%)	51,8	-35,3	131,6	43,7	76,1	108,3	85,5	99,1	62,5
2011	Ogółem	3 780,5	130,9	-1 261,3	977,0	-318,3	859,4	222,1	-697,1	3 258,8
	A (%)	41,9	139,5	66,4	95,4	-46,5	49,3	21,6	0,0	20,6
	B (%)	58,1	-39,5	33,6	4,6	146,5	50,7	78,4	100,0	79,4

A – Kapitał własny i reinwestowane zyski.

B – Pozostałe inwestycje.

Wartości ze znakiem minus oznaczają, że nastąpiło wycofanie kapitału do Polski. Jeśli suma wartości dla poszczególnych branż w wierszu ogółem przekracza wartość dla całego przetwórstwa przemysłowego, to oznacza, że w pozostałych branżach (nie wykazanych w tabeli) nastąpiło wycofanie kapitału do Polski.

Źródło: opracowanie na podstawie danych NBP, [www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html](http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html).

Łączne roczne wartości inwestycji zagranicznych spółek przetwórstwa przemysłowego wahały się od niespełna 1 mld zł w latach 2003 i 2004 do blisko 9 mld zł w 2008 roku. Dominującą część tych inwestycji generowały spółki z branży spożywczej, rafineryjnej, chemicznej, metalowej i samochodowej, a także producenci wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, maszyn i urządzeń oraz sprzętu radiowo-telewizyjnego i komunikacyjnego:

- a) podmioty branży spożywczej nasiliły ekspansję głównie od 2008 roku i na ogół podejmowały inwestycje zwiększające wartość majątku wytwórczego za granicą;
- b) producenci koksu, produktów rafinacji ropy naftowej w całym okresie podejmowali relatywnie kosztowne przedsięwzięcia inwestycyjne, również polegające na zwiększaniu posiadanego majątku; tylko w 2008 roku nastąpiło wycofanie kapitału do Polski z powodu trwającej do 2010 roku intensywnej akcji pożyczkowej kierowanej do jednostek powiązanych w ramach grupy kapitałowej;
- c) inwestycje spółek chemicznych były bardzo zróżnicowane – trudno jest wskazać na jedną tendencję;
- d) inwestorzy wytwarzający wyroby z gumy i tworzyw sztucznych byli najbardziej aktywni w ostatnich latach badanego okresu, przy czym intensywnej ekspansji pożyczkowej w latach 2009–2010 towarzyszyło wycofanie kapitału w 2011 roku;
- e) producenci metalu i wyrobów z metalu angażowali się przede wszystkim w zwiększanie majątku produkcyjnego za granicą (inwestycje pierwotne); tylko w dwóch ostatnich latach tendencja ta uległa odwróceniu;
- f) producenci maszyn i urządzeń oraz sprzętu radiowo-telewizyjnego byli przede wszystkim źródłem kapitału pożyczkowego dla zagranicznych jednostek powiązanych;
- g) spółki branży samochodowej początkowo były głównie pożyczkodawcami – w okresie 2006–2008 podejmowały większe inwestycje o charakterze pierwotnym, jednak od 2009 roku ponownie dominują pożyczki udzielane wewnątrz grupy.

## Podsumowanie

Struktura polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych składa się z dwóch zasadniczych elementów: inwestycji o charakterze pierwotnym (tj. inwestycji w kapitał własny podmiotu za granicą oraz reinwestycje zysków) oraz wtórnych przepływów kapitałowych (np. w formie pożyczek) między podmiotami powiązanych w grupie kapitałowej. W początkowej fazie internacjonalizacji, gdy przedsiębiorstwa krajowe dopiero rozpoczynały ekspansję w formie BIZ, należało się spodziewać przede wszystkim dużego strumienia inwestycji pierwszego typu. Tymczasem w Polsce udział pożyczek udzielanych podmiotom powiązanim jest bardzo duży. Oznacza to, że ekspansja polskich przedsiębiorstw w znacznym stopniu wynika z relacji pożyczkowych wiążących podmioty zarejestrowane w Polsce z jednostkami zagranicznymi w grupie kapitałowej, a nie tylko z atutów własnościowych, które pozwalają budować przewagę konkurencyjną na rynkach międzynarodowych. Istotną część tego strumienia polskich BIZ jest wynikiem decyzji strategicznych inwestorów (spółek-matek), podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego funkcjonujących w Polsce – choć dostępne statystyki nie pokazują danych w takim ujęciu. Tezę tę potwierdza – choć tylko częściowo – fakt, że w branżach, w których szczególnie aktywne są w Polsce korporacje międzynarodowe, większość strumienia wpływającego kapitału stanowią właśnie pożyczki wewnątrz korporacyjne. Z kolei w tradycyjnych dziedzinach przemysłu, w których Polska ma przewagi konkurencyjne, strumień BIZ w większym stopniu oparty jest na inwestycjach pierwotnych.

## Literatura

Dunning J.H., *The Theory of International Production*, „The International Trade Journal” 1988, Fall, Vol. 3.

*Eksport oraz bezpośrednio inwestycje zagraniczne firm z województwa pomorskiego*, red. S. Umiński, PBS DGA, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.

Gorynia M., Nowak J., Wolniak R., *Poland and its Investment Development Path*, „Eastern European Economics” 2007, Vol. 45, No. 2.

Gorynia M., Nowak J., Wolniak R., *Poland's Investment Development Path: in Search of a Synthesis*, „International Journal of Economic Policy in Emerging Economies” 2009, Vol. 2, No. 2.

- Karaszewski W. i in., *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą w postaci inwestycji bezpośrednich – raport z badania*, 2012, [www.paiz.gov.pl/wsparcie\\_polskich\\_firm](http://www.paiz.gov.pl/wsparcie_polskich_firm).
- Kłysik-Uryszek A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przedsiębiorstw działających w Polsce – wstępne wyniki badań*, w: *Wyzwania gospodarki globalnej*, red. U. Mrzygłód, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego nr 31, Gdańsk 2012.
- Magee S.P., *Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment*, w: *The New International Economic Order; The North-South Debate*, red. Bhagwati J., M.I.T. Press, Cambridge 1977.
- Ozawa T., *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnational Corporation” 1992, Vol. 1, No. 1.
- Stempkowicz W., *Globalizacja gospodarki – wybrane cechy procesu*, Departament Analiz i Prognoz, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007.
- Wysokińska Z., *Catching-Up Strategy: New Member States of the European Union in the European Internal Market for High-Tech and Environmental Products in the Context of the Renewed Lisbon Strategy*, „Global Economy Journal” 2008, Vol. 8, Issue 3.
- [www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html](http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html).

## FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE PROCESS OF INTERNATIONALIZATION OF POLISH INDUSTRY

### Summary

A growing trend of expansion in the form of foreign direct investment (FDI) of industrial companies operating in Poland can be observed in recent decade. Steady economic growth led to changes in the economic structure and the significant improvement in the international competitive position. Paradoxically, the strength of Polish companies grew relatively well during the economic crisis, which – for the Polish economy – was relatively less severe. Therefore, Polish enterprises became at that time the source of capital loans for their affiliates.

The paper presents selected issues concerning expansion of enterprises in the form of foreign direct investment. It outlines the theoretical background, and discusses the causes, scale and structure of FDI of Polish enterprises in 2003–2011. The study was mostly based on data derived from NBP.

**Keywords:** Foreign direct investment (FDI), international expansion, Polish companies