

5. Chojaj, H. 2004. *Ekonomia Polityczna Globalizacji*. (Political economy of globalisation). Warsaw: FI & WSSE. (in Polish).
6. Goralczyk, B. 1995. 'Post-communist challenges: an attempt of identification'. In B. Goralczyk, W. Kostecki, and K. Zukrowska, (eds.). 1995. *In Pursuit of Europe. Transformations of Post-Communist States 1989-1994*, 143-156. Warsaw: PAN IPS.
7. Klein, N. 2007. *The Shock Doctrine. The Rise of Disaster Capitalism*. London: Allen Lane.
8. Kolankiewicz, G. 1996. 'Social capital and social change'. *British Journal of Sociology*, 47, 441.
9. Danis, W.M. and Parkhe, A. 2002. 'Hungarian-Western partnerships: a grounded theoretical model of integration processes and outcomes'. *Journal of International Business Studies*, 33, 423-455.
10. Fey, C.F. & Denison, D.R. 2003. 'Organizational culture and effectiveness: can American theory be applied in Russia?'. *Organization Science*. 14. 686-706.
11. Oliver, C. 1992. 'The antecedents of deinstitutionalization'. *Organization Studies*, 13, 563-588.
12. Hines, M. 2009. Local managers' values-based reactions to transfer of Western HRM practices: case studies in FDI and non-FDI companies in Poland. Doctoral thesis. Nottingham University Business School. Department of Business and Management. Published online at www.theses.nottingham.ac.uk/15471/1/M._Hines.404352.pdf.
13. Miles, M.B. and Huberman, A. M. 1994. *Qualitative Data Analysis*. Thousand Oaks CA: Sage.

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W POLSCE W LATACH 1990–2009

Zofia Tomczonek

Politechnika Białostocka Wydział Zarządzania

Wprowadzenie. Międzynarodowe transfery kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych były znane od dawna. W średniowieczu dokonywały się między krajami Wschodu a Europą, Afryką, Azją. Kolejną falę przepływu kapitału przyniósł kolonializm. Wówczas decydujące znaczenie miało lokowanie kapitału w tych przedsięwzięciach, które umożliwiały eksploatację. Były to głównie: surowce i siła robocza. Po upadku kolonializmu nastąpiła trzecia faza w procesie przepływu kapitału w skali międzynarodowej. Trwa ona do dzisiaj. Jej cechą charakterystyczną jest fakt, że dominującą rolę odgrywają korporacje transnarodowe.

Pojęcie, rodzaje i charakterystyka bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)

Definicje bezpośrednich inwestycji zagranicznych

W literaturze przedmiotu znajdujemy wiele definicji pojęcia inwestycje, świadczy to o trudnościach związanych z ich jednoznacznym postrzeganiem.

Jedną z definicji jest definicja J. Hirschleifera, która wydaje się najwierniej oddaje istotę zagadnienia. Pisze on, iż inwestycje to „teraźniejsze wyrzeczenie dla przyszłej korzyści. Teraźniejszość jest względnie pewna, podczas gdy przyszłość jest niewiadomą. Z tego powodu inwestycje są poświęceniem pewnego dla niepewnej korzyści” [1, s.509, 2, s.18]. Uprecyzniają definicję K. Jajuga i T. Jajuga [3, s.7] i wymieniają trzy aspekty pojęcia inwestowania:

- wyrzeczenie, czyli ograniczenie bieżącej konsumpcji na spodziewaną przyszłą korzyść,
- określenie czasu trwania wyrzeczenia, po upływie którego są spodziewane przyszłe korzyści,
- niepewność rynku, ryzyko, które w tym wypadku jest stałe.

Inwestycje zagraniczne są jedną z form przepływu kapitału w skali międzynarodowej [4, s.13].

Na poziomie mikroekonomicznym, cała uwaga skupia się na przedsiębiorstwie, które inwestuje [5, s.134]. Jest to więc podjęcie samodzielnych działań za granicą od podstaw [4, s.14].

Definicję terminu bezpośrednio inwestycje zagraniczne daje J.H. Dunning [6, s.22]. Według niego inwestycja zagraniczna to inwestycja dokonana przez przedsiębiorstwo poza granicami swojego kraju. Składają się na nią aktywa i czynniki produkcji. Zalicza do nich:

kapitał, umiejętności organizacyjne, menedżerskie, technologie i przedsiębiorczość [7, s.22]. Efekty inwestycji zagranicznych to nie tylko środki finansowe, ale również starania o stworzenie dobrych stosunków gospodarczych za granicą. Kuzel M. wyróżnia dwa motywy towarzyszące przepływowi kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych:

- motyw kontrolny,
- motyw dochodowy.

Motyw kontrolny jest to wywieranie wpływu przez inwestora na przedsiębiorstwo za granicą. Motyw dochodowy – to fakt, że bezpośrednia inwestycja zagraniczna jest zawsze inwestycją podejmowaną w celu osiągnięcia długotrwałych korzyści.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy definiuje termin bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako inwestycje podejmowane w celu osiągnięcia korzyści przez rezydenta (inwestora) jednej z gospodarek.

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) bezpośrednie inwestycje zagraniczne określa jako „uzyskanie przez rezydenta (inwestora) trwałego wpływu na jednostkę gospodarczą w innym kraju” [8, s: 27]. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są to wszystkie kolejne transakcje między inwestorem a innymi jednostkami. Inwestor bezpośredni to osoba fizyczna z osobowością prawną lub bez, grupa osób fizycznych, rząd lub przedsiębiorstwo.

Formy bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Międzynarodowe przepływy kapitału są dokonywane w różnych warunkach i sytuacjach. Stąd też przybierają różne formy. Zasadniczo rozróżnia się trzy formy migracji kapitału w skali międzynarodowej:

1. bezpośrednie inwestycje zagraniczne,
2. zagraniczne inwestycje portfelowe,
3. kredyty międzynarodowe.

Ad) 1 Bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Transfer kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) ma ogromne znaczenie dla gospodarki światowej. Jest to szczególny rodzaj inwestycji wyróżniony w/g kryterium miejsca inwestowania poza granicami kraju osiedlenia inwestora. Inwestorem zagranicznym może być osoba fizyczna, prywatna lub państwowe przedsiębiorstwo, rząd, grupa osób fizycznych, grupa przedsiębiorstw, które posiadają inwestycję zagraniczną. Bezpośrednia inwestycja zagraniczna to taka inwestycja, w której inwestor zagraniczny posiada tzw. trwały wpływ w przedsiębiorstwie zagranicznym. Jest to posiadanie co najmniej 10% akcji zwykłych lub uprawnienia do 10% prawa głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

Bezpośrednia inwestycja zagraniczna przybiera formy [4, s: 13]:

- oddziałów, przedstawicielstw (ang. branch),
- filii, przedsiębiorstw zależnych (ang. subsidiary),
- wspólnego przedsięwzięcia (ang. joint venture).

Oddziały są to jednostki bez osobowości prawnej. Są one placówkami, biurami, agencjami, ekspozyturami zagranicznymi inwestora i działają w jego imieniu. Są też one integralną częścią macierzystego przedsiębiorstwa. Podlegają wyłącznie regulacjom prawnym tego kraju, skąd pochodzi pierwotnie kapitał. Władze lokalne mają ograniczoną ingerencję w jego funkcjonowanie. Ta forma bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest stosowana w początkowej fazie prowadzenia działalności gospodarczej, w okresie kiedy tworzone są kanały dystrybucji dla usług i dóbr eksportowych [7, s.30].

- Filie – posiadają osobowość prawną. Są to przedsiębiorstwa zależne. Są one pełną własnością podmiotu macierzystego [7, s.29]. Jest to najczęstsza forma prowadzenia działalności gospodarczej z udziałem zagranicznym.

Joint venture – wspólne przedsięwzięcie podejmowane poza granicami kraju macierzystego. Są to przedsięwzięcia podejmowane przez niezależnych kooperantów z różnych krajów, aby powołać i prowadzić wspólne przedsiębiorstwo (ang. joint creation); przejąć już istniejące (ang. joint acquisition); włączyć partnera do istniejącego przedsięwzięcia (ang. partial fusion) [7, s.29]. Inwestor zagraniczny obejmuje prawa własności wraz z innymi partnerami do części przedsiębiorstwa.

Istnieje wiele form joint venture. Biorąc pod uwagę kryteria [9, s.8] takie jak:

- podział władzy między partnerami,
- rola zajmowana przez partnerów w joint venture,
- kierunek joint venture,

możemy je sklasyfikować następująco:

W/g pierwszego kryterium wyróżnia się przedsięwzięcia:

- o dominującej roli jednego partnera (dominant partner joint venture),
- zrównoważony wpływ w obszarach zarządzania,
- kontrolę obu partnerów (shared management joint venture).

W drugim kryterium wyróżnia się:

- „rynek / technologia – joint venture” tj. wniesienie znajomości rynku lokalnego przez jednego partnera, a technologii przez drugiego,

- „komplementarna technologia – joint venture” czyli połączenie know-how obydwu stron,
- „sprzedaż – joint venture”; produkcja przeniesiona do zagranicznego przedsiębiorstwa, a zajmowanie się jedynie zbytem w lokalnej firmie,
- koncentracja – joint venture” – wspólne przedsięwzięcia,
- „B + R – joint venture” – rozłożenie kosztów i ryzyka prac między dwa przedsiębiorstwa.

W/g kierunku joint venture dzieli się na horyzontalne, wertykalne i diagonalne (konglomeratowe).

Inwestycje horyzontalne to takie, których produkcja wyrobów wcześniej produkowanych w kraju inwestora jest przenoszona za granicę w celu obniżenia kosztów transportu, korzyści skali lub przez wzgląd na bariery celne.

Inwestycje wertykalne obejmują co najmniej dwie sfery działalności przedsiębiorstwa: od zaopatrzenia do produkcji, od produkcji do zaopatrzenia.

Inwestycje zagraniczne konglomeratowe mają motyw dywersyfikacji działalności [9, s.19–20].

Joint venture może również przyjąć formy wspólnie kontrolowanych jednostek (jointly controlled entity), które polega na stworzeniu nowej jednostki przez dwa lub więcej przedsiębiorstw, aby rozpocząć nową działalność gospodarczą.

Może to być również forma wspólnie kontrolowanych zasobów (jointly controlled assets) czyli wykorzystanie części zasobów celem przedsięwzięcia wspólnego projektu bez stworzenia nowej jednostki, czy też wspólnie kontrolowanego działania (jointly controlled operations) czyli wniesienie po równo zasobów do projektu joint venture zarządzanego przez wspólne ciało zarządcze [10, s. 58–60].

Joint venture można również podzielić ze względu na udział partnerów w przedsięwzięciu:

- większościowe joint venture (ang. majority joint venture), to takie, gdzie partner zagraniczny jest udziałowcem w ponad 50%,
- mniejszościowe joint venture (ang. minority joint venture) nie przekracza 50% wartości kapitału akcyjnego spółki,
- parytetowe joint venture (ang. equity joint venture) gdzie każdy z partnerów posiada udziałów po równo [7, s. 30].

Ad) 2 Zagraniczne inwestycje portfelowe

Polegają one na zakupie papierów wartościowych emitowanych przez skarb państwa, czy też akcji przedsiębiorstw, ale bez chęci bezpośredniego angażowania się w zarządzanie nimi.

W XIX i na początku XX wieku inwestowanie w obligacje zagraniczne było najważniejszą formą importu kapitału. Obecnie inwestycje te odgrywają mniejszą rolę.

Główną różnicą między inwestycjami bezpośrednimi a portfelowymi jest dążenie lub nie do sprawowania kontroli [11, s.8].

Ad) 3 Kredyty międzynarodowe [9, s.23]

Odgrywają one ważną rolę w gospodarce światowej głównie z powodu kryzysów gospodarczych i dążenia do ich uniknięcia lub przezwyciężenia. Kredyty międzynarodowe przyspieszają także procesy wzrostu gospodarczego. Stosując różne kryteria można je podzielić na:

- w/g kryterium podmiotowego: - kredyty państwowe udzielane przez rządy rządów,
- kredyty instytucji międzynarodowych.

Zagraniczne kredyty handlowe można podzielić na:

- kupieckie,
- bankowe.

Kredyty kupieckie są to kredyty udzielane przez jedno przedsiębiorstwo drugiemu w związku z transakcją kupna/sprzedaży.

Kredyty bankowe – udzielają banki bankom krajowym lub przedsiębiorstwom zagranicznym.

Kredyty międzynarodowe można dzielić w/g okresu kredytowania:

- krótkookresowe,
- średniookresowe,
- długookresowe.

Teorie i motywy wyjaśniające podejmowanie przez przedsiębiorstwa bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)

I. Teorie

Skala i prężność wzrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świecie spowodowała, że nastąpił wzrost badań nad tym zjawiskiem i jego przyczynami. Powstało wiele teorii, które starają się wytłumaczyć to zjawisko. Autorzy, którzy je badają, szukają odpowiedzi na następujące główne pytania [9, s.23]:

- jakie czynniki powodują transformację krajowego przedsiębiorstwa w międzynarodowe,
- jakie czynniki wpływają na uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, które podejmuje zagraniczne inwestycje bezpośrednie, nad lokalnymi firmami kraju goszczącego,
- jakie czynniki determinują wybór kraju lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Wśród licznych teorii wyjaśniających bezpośrednio inwestycje zagraniczne istotne znaczenie wydają się mieć te, które za kryterium biorą motywy ich podejmowania. Są to [9, s.32]:

1. Teoria przewag własnościowych
2. Teoria oligopolistycznych zachowań równoległych
3. Teoria lokalizacji
4. Teoria internacjonalizacji
5. Teoria paradygmatu eklektycznego J.H. Dunninga

1. Teoria przewag własnościowych

Uznaje ona przewagę własnościową za główną przewagę konkurencyjną. Podstawą tej przewagi jest „zawłaszczanie” przez przedsiębiorstwo niektórych zasobów. Stają się one źródłem jego przewag w walce konkurencyjnej na niedoskonale funkcjonującym rynku. Są to np.: niższe koszty łączności, transportu, łatwiejszy dostęp do informacji o miejscowych warunkach rynkowych itp. Analiza owych przewag była przedmiotem prac S.H. Hymera [12] i C.P. Kindlebergera [13].

Ich zdaniem motywacją przedsiębiorstw do inwestowania poza granicami swojego kraju jest możliwość uzyskania tam korzyści z posiadanych przewag własnościowych. Zaliczają

do nich głównie: technologię, organizację i zarządzanie, marketing. Podkreślają, że wykorzystanie też przewag jest niemożliwe bez podejmowania działalności w formie BIZ.

Osiągnięcie wyższej rentowności przedsiębiorstwa zagranicznego wynika z posiadania szczególnych przewag nad istniejącymi lub potencjalnymi przedsiębiorstwami kraju lokaty. Zalicza się do nich [14, s.33]:

- przewaga technologiczna umożliwiająca podjęcie produkcji nowych wyrobów, produkcję produktów o korzystniejszych cenach, ponoszenie niższych kosztów wytwarzania,
- przewaga finansowa wynikająca z możliwości korzystania z własnych zasobów kapitałowych oraz ułatwionego dostępu do źródeł finansowego zasilania wewnętrznego tak w kraju lokaty, jak i na międzynarodowym rynku kredytowym i kapitałowym,
- przewagi w zakresie umiejętności zarządzania, możliwości wykorzystywania rozwiązań zastosowanych w przedsiębiorstwach macierzystych,
- przewagi marketingowej,
- przewagi związanej z możliwością korzystania z tańszych czynników produkcji, lepszej sieci informacyjnej, wszechstronniejszego wspomaganie decyzji kierowniczych.

Posiadanie tych przewag osiąga w pewnym stopniu siłę monopolu. Wykorzystują ją w dążeniu do maksymalizacji korzyści z ich posiadania.

Wg J.H. Dunninga [6, s.142-143, 148-153; 14, s.35] najważniejsze są przewagi własnościowe związane z technologią i tworzeniem technologicznej know-how, zdolnością kreowania marki oraz szeroko rozumianą znajomością marketingu i kreatywności w tej dziedzinie. Rola poszczególnych przewag i ich miejsce w hierarchii ważności są różne. Zależy to od kraju pochodzenia inwestora zagranicznego. Przewagi technologiczne i marketingowe większe znaczenie miały w przypadku przedsiębiorstwa amerykańskich niż japońskich.

W nurcie teorii przewag własnościowych mieści się także teoria zawłaszczalności.

Wiedza techniczna (innowacje) podlega upowszechnieniu wywołując konflikt z interesem przedsiębiorstwa innowatora, dążącego do uzyskania maksymalnego zysku z tytułu posiadania przewagi w tym zakresie. Przedsiębiorstwo innowator ponosi kosztą wytwarzania nowej technologii. Wobec tego chce jak najdłużej chronić innowacje przed upowszechnieniem. Będzie więc rozszerzało wykorzystanie innowacji w drodze stosowania ich w działalności podejmowanej za granicą, co skutecznie zapobiegnie upowszechnieniu.

Zawłaszczalność przedsiębiorstwa (zdolność ochrony przewagi) jest zależna od charakteru technologii; wyższa dla technologii skomplikowanych, niższa dla technologii prostych. Zawłaszczanie technologii wyższych dokonuje się w procesie rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych, przedsiębiorstwa innowatorzy tworzą filie zagraniczne. Technologie proste upowszechniają się przez rynek. Właściciele nie przywiązują większej wagi do ich ewentualnej utraty. Zjawisko to szczególnie występuje w wielkich korporacjach wielonarodowych, prowadzących na dużą skalę działalność badawczo-rozwojową wspierającą rozwój dziedzin w obszarze high-tech.

Wśród rozważań teoretycznych wyjaśniających zjawisko bezpośrednich inwestycji zagranicznych związanych z przewagami własnościowymi przedsiębiorstw szczególnie miejsce zajmuje teoria cyklu życia produktu R. Vernona [14, s. 36]. Wskazuje ona, że „cykl życia” produktu składa się z trzech faz.

W pierwszej fazie zwanej przez Vernona „fazą inwestycji wymagających badań” firma innowacyjna produkuje i sprzedaje wyłącznie na rynku krajowym. Koszty i ceny produktu są bardzo wysokie. Przedsiębiorstwo w tym okresie korzysta z roli monopolisty. Jeśli produkt odniesie sukces, następuje nagie rozszerzenie rynku zapewniające wzrost produkcji oraz niższe koszty jednostkowe. Sukces zachęca konkurencję do wejścia na rynek, w szczególności gdy proces produkcji uległ większej standaryzacji. W ten sposób rynek krajowy się nasyca, a zyski spadają.

Druga faza to okres dojrzewania produktu. Producent dążąc do osiągnięcia korzyści umasawia produkcję, obniża koszty, zmniejsza ceny, to powoduje zwiększenie popytu. Rynek zagraniczny w początkowym etapie jest zaspokajany przez eksport. W miarę standaryzacji produktu, zmniejsza się przewaga techniczna producenta, większego znaczenia nabierają przewagi wynikające ze skali produkcji i przewagi marketingowej. Powstaje niebezpieczeństwo wzrostu konkurencji krajowej, nałożenia barier importowych przez kraje, do których prowadzony jest eksport, a także podjęcia przez przedsiębiorstwo zagraniczne produkcji dotąd eksportowanej. Aby zapewnić sobie rynek za granicą, przedsiębiorstwo otwiera filię zagraniczną w drodze inwestycji bezpośredniej.

W fazie trzeciej następuje standaryzacja produktu, a z nią utrata przewagi technicznej. Przedsiębiorstwo innowator nie jest już wyłącznym posiadaczem technologii. Konkurencja cenowa zmusza przedsiębiorstwo do intensywnego poszukiwania rozwiązań, których efektem jest utrzymanie przewagi kosztowej. Jedną z dróg jest inwestowanie bezpośrednio w krajach rozwijających się, gdzie niższe są koszty pracy. Przeniesienie do tych krajów pracochłonnych faz produkcji może być istotnym czynnikiem utrzymania przewagi konkurencyjnej.

Teoria ta wyjaśnia proces internacjonalizacji produktu przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

2. Teoria oligopolistycznych zachowań równoległych

Znana też jest w literaturze jako teoria reakcji oligopolistycznej, wyjaśnia intensywność bezpośrednich inwestycji zagranicznych podejmowanych przez przedsiębiorstwa tej samej branży w określonych krajach warunkach współzależności oligopolistycznej. Wiązana jest ta teoria z F.T. Knickerbockerem [14, s.40]. Dowiódł on, że oligopolisci stosują strategię defensywną tzn. wzajemnie podążają za sobą na rynki zagraniczne. Chcą bowiem zneutralizować przewagę konkurencyjną, którą mogłyby osiągnąć przedsiębiorstwa liderzy. Naśladowanie strategii lidera i w ten sposób zapobieganie uzyskaniu przez niego korzyści wynikających z wcześniejszego wejścia na nowy rynek i podniesienia barier wejściowych.

Prowadzenie przedsiębiorstwa drogą podobną do obronnej przez lidera jest dla kierownictwa bardziej bezpieczne.

3. Teoria lokalizacji

Opisuje ona czynniki decydujące o podjęciu w danym kraju zagranicznych inwestycji bezpośrednich i pozwala zrozumieć przestrzenną strukturę tych inwestycji. Wśród czynników determinujących podjęcie BIZ można wymienić:

- warunki instytucjonalne i polityczne tworzące klimat inwestycyjny w danym kraju,
- kosztowe,
- rynkowe,
- bariery handlowe [9, s.36].

Do grupy pierwszej można zaliczyć ustawowe regulacje, stabilność polityczną, bezpieczeństwo prawne, stosunek opinii publicznej do kapitału zagranicznego, decyzje fiskalne.

W grupie drugiej mieszczą się ceny, dostęp do czynników produkcji, a także płace. Ich niski poziom w krajach rozwijających się stanowi argument za ulokowaniem tam inwestycji.

Trzecia grupa obejmuje: wielkość rynku, jego dynamikę, poziom konkurencji, możliwość eksportu oraz fazy cyklu życia produktów.

W grupie czwartej znajdują się: cła, procedury celne, licencje, kontyngenty, normy, państwowe subwencje dla krajowych przedsiębiorstw.

Do grupy tych czynników sprzyjających lokalizacji BIZ J. Misala [15, s.37] dodaje jeszcze inne czynniki decydujące o atrakcyjności danej lokalizacji:

- przestrzenna struktura rozmieszczenia wytwórczych czynników,
- jakość zasobów produkcyjnych i ich wydajność,
- dystans psychologiczny i technologiczny,
- korzyści skali w zakresie prac badawczo-rozwojowych.

4. Teoria internacjonalizacji

W/g teorii internacjonalizacji rynek jest niekoniecznie odpowiednim mechanizmem zawierania transakcji. To właśnie niedoskonałości rynku są czynnikiem skłaniającym przedsiębiorstwa do podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przedsiębiorstwa, aby obniżyć koszty transakcji wybierają proces internacjonalizacji w celu uzyskania korzyści i utrzymania posiadanych przewag, które opierają się na doświadczeniu produkcyjnym, kwalifikacjach pracowników, a przede wszystkim na przywództwie technologicznym [16, s.37].

W teorii tej podkreśla się znaczenie niematerialnych składników majątku przedsiębiorstwa charakteryzujące cechy właściwe dla dóbr publicznych, których wartość podwyższa się z poziomem skali wielkości rynku działania przedsiębiorstwa. Przedmiotem tej teorii są przed wszystkim nowe rozwiązania, kluczowe dla korporacji transnarodowej. Tym samym wiedza i umiejętności w kraju lokaty BIZ ogranicza się zatem do efektów naśladownictwa i przenikania [7, s.67-68].

5. Teoria paradygmatu eklektycznego

Twórcą teorii jest brytyjski ekonomista J.H. Dunning. Eklektyczny charakter teorii wynika z trzech przyczyn:

- teoria jest syntezą trzech teorii: teorii przewag monopolistycznych, teorii internalizacji i teorii czynników lokalnych,
- eklektyczny charakter teorii międzynarodowej produkcji wynika z faktu, że można ją wykorzystywać do interpretacji wszelkich rodzajów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a mianowicie inwestycji poszukujących nowych rynków zbytu, efektywności i zasobów,
- teoria ta uwzględnia trzy podstawowe formy internacjonalizacji przedsiębiorstwa, tzn. eksport, międzynarodowe kontrakty oraz BIZ, a także dokonuje wyboru najbardziej efektywnej formy z punktu widzenia przedsiębiorstwa [17, s. 78].

Teoria ta uważana jest za generalną teorię zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Nazywana jest koncepcją produkcji międzynarodowej lub paradygmatem OLI (od skrótów grup czynników warunkujących podjęcie BIZ, tzn. ownership, location, internalization).

II. Motywy podejmowane przez przedsiębiorstwa BIZ

W literaturze przedmiotu [9, s.55] spotyka się wiele klasyfikacji ze względu na motywy (przyczyny) podejmowania przez przedsiębiorstwa BIZ. Jedną z nich jest podział na cztery formy inwestycji zagranicznych:

- zorientowane na zasoby,
- zorientowane na rynek,
- zorientowane na efektywność,
- zorientowane na aktywa strategiczne.

Pierwsza forma inwestycji zagranicznych – zorientowanych na zasoby – odnosi się do przedsiębiorstw, które zamierzają wykorzystać zasoby kraju goszczącego, dostępne po niższej cenie w stosunku do cen obowiązujących w kraju inwestora zagranicznego. Główne przyczyny to: podwyższenie swojej rentowności, wzmocnienie pozycji konkurencyjnej na rynku obecnym lub na rynkach, na które inwestor zamierza wejść. Forma ta odnosi się do przedsiębiorstw, które poszukują taniej siły roboczej. Są to najczęściej organizacje, które pochodzą z kraju o wysokim koszcie siły roboczej. Inwestor przejmuje przedsiębiorstwa lub buduje je od podstaw i wytwarza tam produkty na eksport. Kraje przyjmujące, które są zainteresowane tego rodzaju inwestycjami zagranicznymi tworzą często specjalne strefy ekonomiczne.

Inwestycje zagraniczne zorientowane na rynek tworzą przedsiębiorstwa, które inwestują na rynku kraju przyjmującego w celu sprzedaży tam swoich wyrobów lub usług. Najczęściej są to rynki obsługiwane wcześniej przez inwestora zagranicznego w formie eksportu. Podstawą takich inwestycji jest podążanie za głównymi dostawcami, którzy przenoszą swoją działalność za granicę.

Investycje zagraniczne zorientowane na efektywność podejmują przedsiębiorstwa, aby wykorzystać m.in. różnice podatkowe czy też współpracę z lokalnymi podmiotami. Przedsiębiorstwa inwestujące za granicą zorientowane na efektywność; to zazwyczaj duże i dobrze zdywersyfikowane organizacje gospodarcze.

Investycje zagraniczne zorientowane na aktywa strategiczne to w przeważającej mierze działalność transnarodowych korporacji. W warunkach coraz silniejszej konkurencji przedsiębiorstwa poszukują tzw. strategicznych aktywów. Oznacza to dążenie do przejęcia lub połączenia z inną firmą i wejście w posiadanie jej strategicznych aktywów, aby rozwinąć dynamiczną, długookresową przewagę konkurencyjną.

Wśród innych klasyfikacji BIZ spotykanych w literaturze można wymienić podział na pośrednie i bezpośrednie [18, s.9]. Do czynników pośrednich zalicza się warunki, które muszą być spełnione, aby nastąpił eksport kapitału. Możemy do nich zaliczyć: uwarunkowania instytucjonalne (zgoda na wywóz), ekonomiczne (wielkość przedsiębiorstwa) oraz tzw. klimat inwestycyjny.

Do czynników bezpośrednich, które decydują o podjęciu inwestycji za granicą możemy zaliczyć: różnice w stopach zysku, ceny czynników wytwórczych, dostęp do surowców, nowoczesnych technologii, niższe podatki, tanie kredyty, zwiększenie popytu na wytwarzane dobra itp.

W literaturze przedmiotu spotyka się także podział motywów inwestowania za granicą na [14, s.58]: rynkowe, kosztowe, zaopatrzeniowe i polityczne.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) na świecie w latach 1990-2009

Lata dziewięćdziesiąte XX wieku przyniosły wzrost światowych przepływów kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Średnioroczna wartość napływu BIZ wzrosła z 50mld USD w latach 1980-1984 i 119mld USD w latach 1985-1989 do blisko 203mld USD w latach 1990-1994 i do ponad 595mld USD w latach 1995-1999, przekraczając w 1999 r. wartość 1bln USD rocznego napływu [7, s.94]. Udział krajów wysoko rozwiniętych w światowym napływie BIZ wyniósł 68% w latach 1990-1994 i 64% w latach 1995-1999. Napływ BIZ charakteryzował się wyższą dynamiką w drugiej połowie lat 90-tych. Rekordowa wartość napływu BIZ do krajów świata została odnotowana w 2000 r. Wówczas wartość ich wyniosła 1,4bln USD [19, s.3]. Kraje wysoko rozwinięte partycypowały wówczas 80% tej wartości absorbując ponad 1,1bln USD kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Rok ten był rekordowy dla krajów rozwijających się, które odnotowały napływ BIZ w wysokości 252mld USD. W tym do krajów Europy Środkowowschodniej wartość napływu BIZ w 2000 wyniosła 27,5mld USD. W tym też czasie wzrósł wyraźnie udział sektora usług w kształtowaniu BIZ, a przede wszystkim w usługach finansowych. Od roku 1997 globalny napływ BIZ rósł średnio o 40% w skali roku.

Kolejne lata były okresem spadku dynamiki światowych przepływów BIZ. Rok 2001 przyniósł osłabienie napływu BIZ do wszystkich regionów świata z wyjątkiem Afryki. Napływ BIZ do krajów świata ogółem był w 2001 r. niższy aż o 41% w stosunku do roku poprzedniego. Powodem było osłabienie koniunktury gospodarczej na świecie, które w największym stopniu dotknęły kraje wysoko rozwinięte. Zostało to spowodowane spadkiem wartości fuzji i przejść ponadnarodowych. To z kolei miało źródła w giełdowej bessie i wyhamowaniu procesów prywatyzacyjnych [20, s.134].

W 2002 r. doszło do pogorszenia sytuacji gospodarczej i odnotowano spadek inwestycji do około 700mld USD. Przyczynami takiego spadku były osłabienie działalności gospodarczej na świecie oraz spadek liczby fuzji oraz przejęć, które są jednym z podstawowych źródeł generowania przepływów kapitałowych na skalę globalną [19, s.3]. Poważny regres nastąpił w sferze usług finansowych, transportowych, komunikacji i obsłudze nieruchomości. Został odnotowany wzrost w sektorze surowców. Zdecydowany napływ inwestycji nastąpił przede wszystkim w krajach rozwiniętych [20, s.135].

Do 2005 r. inwestycje bezpośrednie przeżywały kryzys. Natomiast w 2006 r. wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych wzrosła do kwoty około 1,5bln USD. Najwięcej BIZ napłynęło do krajów wysoko rozwiniętych 857mld USD, a do krajów rozwijających się 379mld USD. Największe zainteresowanie zagranicznych inwestorów skupiło się na krajach Azji, a szczególnie Chinach. Również kraje członkowskie Unii Europejskiej odnotowały wzrost napływu BIZ. Szczególnie duży wzrost napływu BIZ odnotowała Polska. Największymi inwestorami zagranicznymi w 2006 były Stany Zjednoczone i rozwinięte kraje Europy. Coraz częściej inwestują kraje, które w przeszłości były wyłącznie biorcami inwestycji, np. Brazylia, Rosja i Chiny [21]. Inwestycje zagraniczne zostały ożywione w 2007 r. Z wartością prawie 2bln USD. Nie trwało to długo. W 2008 r. rozpoczął się kryzys finansowy. Szacowany napływ inwestycji zagranicznych w 2009 r. spadł z 1,7bln USD w 2008 do poniżej 1,2bln USD, czyli o około 30% [22]. Kryzys ekonomiczny wpłynął na globalny obraz BIZ. Został odnotowany rekordowy udział w napływie BIZ do krajów rozwijających się. W 2008 r. udział tych krajów w światowym przepływie BIZ wzrósł o 43%. Rekordową sumę 33mld USD przyciągnęły najstabilniej rozwijające się kraje. Stany Zjednoczone pozostały głównym odbiorcą BIZ. Na kolejnych miejscach uplasowały się: Francja, Chiny, Wielka Brytania i Rosja. Największym źródłem inwestycji zagranicznych na świecie, mimo 18% spadku, pozostają Stany Zjednoczone. Znaczącymi inwestorami są również Francja i nowa na liście Japonia, która odnotowała 74% wzrost BIZ za granicą [23].

W 2009 r. wszystkie regiony świata zostały dotknięte spadkiem napływu BIZ. Przede wszystkim gospodarki krajów rozwiniętych odczuły kryzys najsilniej i najwcześniej. Spowodowane to zostało stopniowym ograniczeniem liczby i wartości fuzji i przejęć, a w wyniku ograniczenia popytu, zwiększenia kosztów i ryzyka kredytowego i inwestycji typu greenfield [24].

Tabela 1 – Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów świata w latach 1990-2010 (mln USD, %)

NAPŁYW	
Rok	Wartość rocznego napływu (mln USD) Zmiana w stosunku do roku poprzedniego (%)
1990	203 812 1,6
1991	158 936 -22,0
1992	175 841 10,6
1993	219 421 24,8
1994	255 988 16,7
1995	331 068 29,3
1996	386 140 16,6
1997	481 911 24,8
1998	690 905 43,4
1999	1 086 750 57,3
2000	1 387.953 27,2
2001	817 574 -41,1
2002	716 128 -12,4
2003	632 601 -11,7
2004	648 146 2,5
2005	916 000 -41,3
2006	1 461.072 59,5
2007	1 978 838 -35,4
2008	1 697 356 -14,2
2009	1 200 000 -29,3

Źródło: Państwowa Agencja Informacyjna..., op. cit.

Wzrost przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej w ostatnich dziesięcioleciach oraz perspektywy wzrostu wartości światowych strumieni kapitału w formie BIZ są bezprecedensowymi zjawiskami. Do głównych czynników M. Kuzel zalicza: szybki postęp technologiczny, liberalizację handlu i przepływów kapitałowych na poziomie gospodarek narodowych i regionów, jak również na poziomie globalnym, rozwój rynków kapitałowych i umożliwienie zagranicznym inwestorom zakup akcji przedsiębiorstw narodowych, a także procesy związane z prywatyzacją, deregulacją i demonopolizacją. W związku z powyższymi czynnikami nastąpił wzrost konkurencji w wymiarze globalnym. Wpłynęło to na odejście przedsiębiorstw od zasady dywersyfikacji, na rzecz działań prowadzących do bardziej równomiernego rozmieszczenia produkcji i sieci sprzedaży na różnych rynkach i w wielu krajach, czyli do internacjonalizacji działalności gospodarczej [25].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce 1990-2004

Przedmiotem analizy są lata 90-te XX wieku i początek XXI wieku. Analizując napływ kapitału można wyodrębnić dwa etapy:

Etap otwierania gospodarki dla kapitału zagranicznego obejmujący lata 1990-2000. Jest to okres wstępny wyróżniający się występowaniem wielu barier ograniczających napływ kapitału zagranicznego. Trwająca od stycznia 1990 roku transformacja systemu gospodarczego Polski zaowocowała wieloma zmianami legislacyjnymi, instytucjonalnymi i gospodarczymi. Stworzyły one warunki do napływu kapitału zagranicznego. Za formalny początek etapu należy uznać rok 1991 (czerwiec), gdy została przyjęta ustawa o spółkach z udziałem zagranicznym [26]. Na jej podstawie inwestorzy zagraniczni mogli prowadzić działalność gospodarczą w różnych formach:

- spółek z pełnym udziałem kapitału zagranicznego,
- spółek joint-venture,
- uczestnictwa w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.

Dalszym krokiem dla liberalizacji napływu kapitału zagranicznego do Polski była Ustawa o zmianie ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym oraz o zmianie niektórych ustaw [26]. Doprowadziła ona do zrównania warunków działalności gospodarczej podmiotów z udziałem zagranicznym i podmiotów krajowych [9, s.18].

Etap drugi to otwarcie gospodarki dla kapitału zagranicznego po 2001 r. Związany był on z wejściem w życie Ustawy z listopada 1999 roku o prawie działalności gospodarczej [27]. Jej wynikiem jest zasada wolności i równości prawa przedsiębiorców. Zrównywała ona warunki funkcjonowania podmiotów krajowych i zagranicznych.

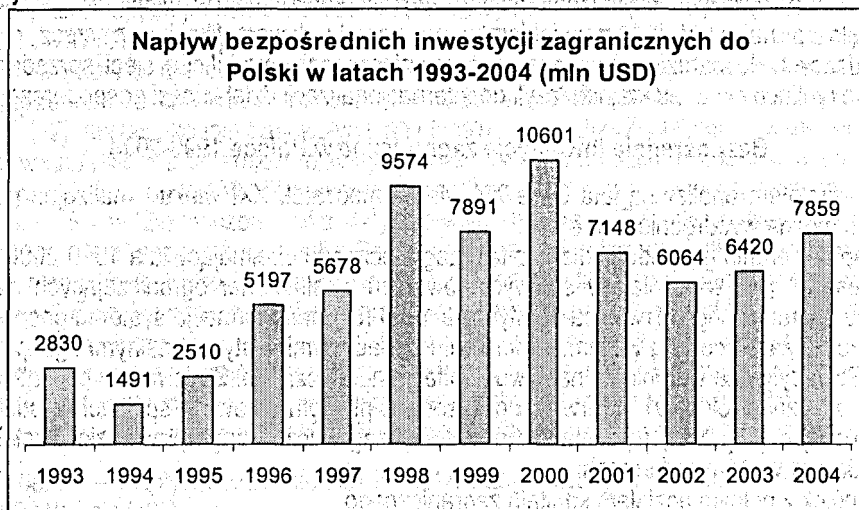
Istnieje wiele czynników wpływających na wzrost napływu BIZ do Polski. Do jednych z nich należy uzyskanie członkostwa z OECD (1966 r.). Stworzyło ono gwarancję wprowadzenia w Polsce uregulowanych procedur i przepisów wobec inwestorów zagranicznych. Atrakcyjność inwestycyjna Polski została spowodowana umocnieniem stabilności geopolitycznej kraju poprzez przystąpienie do NATO (1999) oraz nieodległe członkostwo Polski w Unii Europejskiej (2004) [19, s.3].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne spełniają ogromną rolę w unowocześnianiu gospodarki polskiej. Wprowadzają nowe technologie do przedsiębiorstw, nowe formy zarządzania i organizacji. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego odgrywają dużą rolę w obrotach polskiego handlu zagranicznego.

Począwszy od 1991 do 2000 zmiany wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych miały tendencję rosnącą. Od 2001-2003 roku można zaobserwować tendencję spadkową napływu kapitału zagranicznego w formie BIZ do Polski. Rok 2003 był trzecim rokiem w którym napływ kapitału z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych obniżył się. W roku 2004 poziom BIZ w Polsce wyniósł 12 355mln USD, było to trzykrotnie więcej niż w 2003 r. W omawianym okresie największy wzrost napływu inwestycji miał miejsce w 2000 r. Wtedy

właśnie odbyła się prywatyzacja Telekomunikacji Polskiej S.A. Przyniosła ona Skarbowi Państwa wpłatę gotówki w wysokości 2,9mld USD [28, s.3]. Jednak już wcześniej, bo w 1996 roku, nastąpiło zdecydowane przyspieszenie tempa przyrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wtedy to wartość zainwestowanego kapitału wzrosła dwukrotnie, a roczny napływ wyniósł 5,1mld USD. W roku 1998 odnotowano kolejny znaczący przyrost BIZ. Wtedy to inwestycje osiągnęły wartość 9,5mld USD.

Wykres nr.1



Źródło: Państwowa Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A., Warszawa, 23 marca 2004, s.5

Przyczyną spadku BIZ do Polski w latach 2001-2003 było przede wszystkim zahamowanie procesu prywatyzacji, konflikt polskiego rządu z koncernami Vattenfall, Eureka, a także spadek PKB i osłabienie światowej koniunktury gospodarczej. Inwestorzy narzekali także na biurokratyczne bariery, korupcję, słabą infrastrukturę, zmieniające się przepisy podatkowe oraz trudną współpracę z lokalnymi władzami. Za atuty Polski wymienia się: wielkość rynku, korzystne położenie, a także niskie koszty pracy [29, s.226-227].

Rok 2004 to rok dynamiki w BIZ. Ich wartość była trzykrotnie wyższa w porównaniu z rokiem poprzednim. Zostały inwestycje przede wszystkim zainwestowane w przemyśle. A to za sprawą wysokich dodatnich reinwestycji zysków, co było rezultatem poprawy wyników finansowych przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania. Na poprawę tych wyników ogromny wpływ miał wzrost eksportu spowodowany wejściem Polski do Unii Europejskiej, co było wynikiem rozluźnienia barier zewnętrznych popytu. Zwiększenie zdolności akumulacyjnej przedsiębiorstw zostało spowodowane obniżką podatku od osób prawnych. Natomiast wykorzystywane fundusze unijne sprzyjały akumulacji własnej firm. W roku 2004 najczęściej zainwestowały korporacje firm z Francji oraz Stanów Zjednoczonych, natomiast na trzecim miejscu znajdują się firmy, których pochodzenie określone jest jako międzynarodowe, zaś na czwartym miejscu znalazły się Niemcy [30].

W poszczególnych latach okresu 1996-2004 największy strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływał z Europy. Wśród inwestorów zagranicznych w Polsce dominowała Francja. Miejsce drugie i trzecie zajmowały Holandia lub Niemcy [9, s.146].

W Polsce występuje ogromne zróżnicowanie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w skali województw. Napływające zagraniczne inwestycje zamiast niwelować regionalne różnice, jeszcze bardziej je pogłębiały. Utrwał się podział na bogaty Zachód i ubogi Wschód. W okresie 1998-2004 inwestorzy zagraniczni najchętniej lokowali swoją

działalność w województwie mazowieckim. Na koniec 2004 roku w tym województwie swoją działalność prowadziło 31,8% ogółu spółek z całej Polski. Do obszarów, w których najchętniej inwestowano należało jeszcze województwo dolnośląskie (11,1% ogółu spółek), śląskie (10,3%), wielkopolskie (8,5%) oraz zachodniopomorskie (6,3%). Na pozostałe 11 województw przypadało ogółem 30% podmiotów tego rodzaju. W województwie podlaskim w 2004 r. zarejestrowanych było zaledwie 95 spółek z udziałem inwestorów zagranicznych. Województwo mazowieckie było także wiodące pod względem wielkości kapitału podstawowego spółek z udziałem kapitału zagranicznego. Na koniec 2004 roku wyniósł on w tym województwie 54,5% kapitału zainwestowanego w całą Polskę.

W Polsce do najczęściej wymienianych motywów podejmowania działalności gospodarczej przez inwestorów zagranicznych należą:

- motywy rynkowe – związane są one z chęcią uzyskania dostępu do dużych i chłonnych rynków zbytu. Inwestorom zależy na zdobyciu, utrzymaniu lub powiększeniu swego udziału w rynku sprzedaży. Jako drugi wymieniany jest motyw niskich kosztów pracy. Przykładem inwestycji ze względów rynkowych w Polsce jest Fiat, General Motors, w przemyśle tytoniowym Philip Morris, British American Tobacco, chemicznym – Unilever, w infrastrukturze telekomunikacyjnej – Alcatel, na rynku prasowym – Orkla Media,

- motywy kosztowe – mają znaczenie dla inwestorów poszukujących niedrogiej i wykwalifikowanej siły roboczej,

- motyw wykorzystania inwestycji jako platformy do eksportu. Polska jest atrakcyjnym miejscem dla inwestycji zorientowanych eksportowo ze względu na zasoby niedrogiej i wykwalifikowanej siły roboczej i geograficzną bliskość dużego rynku UE i byłego ZSRR,

- motyw strategiczny bezpośrednich inwestycji zagranicznych oznacza, że są one podejmowane w celu promowania długoterminowych strategicznych celów firmy, zwłaszcza z utrzymaniem jej międzynarodowej konkurencji,

- motyw omińnięcia barier handlowych jest charakterystyczny dla inwestycji, których celem jest wejście na rynek niedostępny. Inwestycje te występują tam, gdzie istnieją bariery w handlu,

- motyw minimalizowania kosztów transakcyjnych oznacza redukcję kosztów prowadzenia interesów za granicą.

W/g badań Centrum Badań Marketingowych Indicator [32,s.8] za kluczowy czynnik decydujący o rozpoczęciu działalności w Polsce inwestorzy zagraniczni uznali perspektywę wzrostu gospodarczego. Na kolejnych miejscach znalazły się koszt siły roboczej, wielkość polskiego rynku, wysokie kwalifikacje polskiego personelu, poziom cen, duży podaż siły roboczej, możliwość redukcji kosztów produkcji, perspektywę wstąpienia Polski do Unii Europejskiej, korzystne warunki stworzone dla inwestorów zagranicznych oraz bezpieczeństwo prawne kraju.

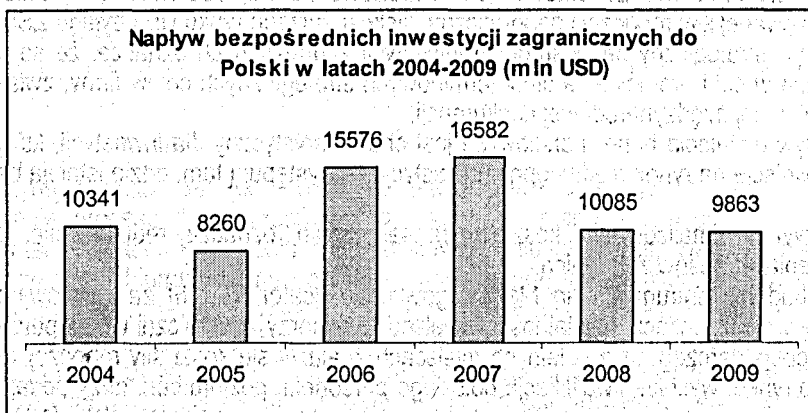
Inwestorzy zagraniczni wskazują na liczne bariery towarzyszące inwestowaniu w naszym kraju, które powodują rezygnację z Polski jako miejsca lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Z badań przeprowadzonych przez Izbę Przemysłowo-Handlową Inwestorów Zagranicznych wynika, że głównymi barierami rozwoju inwestycji w naszym kraju jest nadmierna biurokracja oraz brak stabilności systemu prawnego (nieprzewidywalność zmian systemu regulacji prawnych). Na dalszych miejscach wymieniana jest korupcja, ryzyko związane z brakiem stabilności gospodarczej, brak odpowiedniej infrastruktury.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce po 2004 roku

Europa Środkowowschodnia jest atrakcyjna dla inwestorów z wielu powodów. Bowiem kraje te łączą w sobie cechy gospodarek rozwiniętych, tzn. charakteryzują się przejrzystą strukturą prawną, znajomym środowiskiem transakcji, elastyczną i wykształconą siłą roboczą, natomiast niskie płace oraz gwałtowny wzrost gospodarczy stanowią cechy państw

rozwijających się [31, s.13]. Według danych UNCTAD w 2004 r. nastąpiło ogromne zainteresowanie inwestowaniem w Europie Środkowowschodniej, co wynikało głównie z faktu rozszerzenia Unii Europejskiej [32, s.8]. Nowe kraje członkowskie Unii stały się terenem bardziej atrakcyjnym dla zagranicznych inwestycji. Małe i średnie firmy z zachodniej Europy coraz częściej przenosiły w ten obszar swoją produkcję. Najważniejszymi inwestorami w regionie Europy Środkowowschodniej są kraje UE-15 [32, s.155].

W 2004 r. spośród krajów w Europie Środkowowschodniej najwięcej inwestycji zagranicznych napłynęło do Rosji (około 10mld USD), Polski oraz Czech. Prawie co czwarty dolar zainwestowany w tym regionie zasilił gospodarkę Rosji, co ósmy Polskę i co dziesiąty Rumunię. Białoruś jest krajem, gdzie zostało zainwestowanego kapitału zagranicznego najmniej [33, s.7]. Polska w 2004 r. była atrakcyjnym partnerem dla zagranicznych inwestorów. Choć o pozyskanie zagranicznych inwestorów coraz skuteczniej konkurują z Polską: Czechy, Słowacja, Węgry, a także Rosja. Wiele zagranicznych firm zdecydowało się zainwestować w innych krajach tego regionu, a nie w Polsce. Jednak pod względem skumulowanej wartości BIZ Polska jest liderem w Europie Środkowowschodniej [32, s.15]. Według danych Państwowej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIIIZ) w 2004 roku w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych napłynęło do Polski 7,86mld USD, co stanowi wzrost o 23% z rokiem poprzednim. Dane Narodowego Banku Polskiego podają wartość ponad 10,3mln EUR (wykres 3). W Polsce najwięcej kapitału lokują firmy z UE-15, przede wszystkim Francja, Niderlandy oraz Niemcy [32, s.3-4].



Wykres 3 Źródło: NBP

Co roku firma IBM opracowuje raport, który jest analizą bezpośrednich inwestycji zagranicznych w obszarze produkcji, usług oraz badań i rozwoju, zrealizowane przez IBM-Plant Location International (IBM-PLI), będący częścią IBM Global Business Services. Właśnie w tym badaniu w 2005 roku Polska zajęła drugie miejsce w Europie, w kategorii inwestycji produkcyjnych. Na pierwszym miejscu znalazła się Francja. Wśród krajów Europy Środkowowschodniej, które przyciągnęły około 50% inwestycji produkcyjnych z regionu, Polska plasuje się na czołowym miejscu z 148 projektami [34].

W tym samym roku według raportu prowadzonego przez Ernst & Young inwestorzy utworzyli w Polsce 37 745 nowych miejsc pracy, co daje wynik najlepszy w Europie. Raport ten wskazał Polskę jako jeden z najpopularniejszych krajów na świecie pod względem atrakcyjności inwestycji, zajmując piątą pozycję w rankingu, po Stanach Zjednoczonych, Niemczech i Chinach [31, s.4]. W raporcie stwierdzono, że Polska i Czechy jako kraje Europy Środkowowschodniej, są wśród najpopularniejszych państw europejskich pod

względem atrakcyjności lokowania kapitału. Ciekawym jest fakt, iż region ten jest alternatywą dla inwestowania w Chinach pod względem potencjalnego zwiększenia rentowności. Stąd też po Chinach zajmuje drugie miejsce. Choć Europa Środkowowschodnia straciła w 2005 roku na swojej popularności regionu produkcyjnego, to Polska nadal jest w czołówce z wynikiem 7% wszystkich inwestycji w tej branży [31, s.7]. Dobra pozycja tego regionu przekłada się również na liczbę dokonanych transakcji fuzji i przejęć, i tak też w Polsce, Czechach, na Węgrzech, Słowacji, Słowenii i Chorwacji stale rośnie, natomiast ich wartość w Polsce wyniosła 43,8% wszystkich transakcji [31, s.12].

Pod względem wielkości napływu BIZ do Polski rok 2006 był rekordowym. Według danych NBP wartość BIZ wyniosła 15.061mln euro, co stanowi wartość większą o 82% w porównaniu z rokiem poprzednim. Tak ogromny napływ BIZ do Polski dowodzi, iż zagraniczne przedsiębiorstwa pozytywnie oceniają sytuację gospodarczą w całym regionie Europy Środkowowschodniej oraz jej perspektywy wzrostu, a także klimat do inwestowania [35]. Najważniejszą pozycją w napływie BIZ był w 2006 roku wzrost kapitałów własnych tj. zakup akcji i udziałów, zwiększyła się także wartość zaciąganych kredytów i pożyczek, oraz reinwestowanych zysków. Koniunktura w Polsce, przyczyniająca się do wzrostu zysków z prowadzonej działalności gospodarczej, sprzyja coraz to nowszym inwestycjom i zwiększeniu zdolności produkcyjnej zagranicznych przedsiębiorstw. Największymi inwestorami w Polsce były firmy z: Luksemburga, Niemiec, Włoch oraz Niderlandów [35,s.7]. Większość kapitału zagranicznego lokowanego w Polsce w 2006 roku zostało zainwestowane w szeroko rozumiane usługi (np.: obsługa nieruchomości, informatyka, nauka i pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej) [36, s.50]. Ciekawym jest fakt, iż w Europie Środkowowschodniej to właśnie Warszawska Giełda Papierów Wartościowych jest liderem w debiutach spółek w 2006 roku. Tak wynika z raportu opublikowanego przez Federację Europejskich Giełd Papierów Wartościowych (FESE) [37].

Polska na tle takich państw Europy Środkowowschodniej tj. jak Czechy, Węgry czy Słowacja, z którymi w pewien sposób konkuruje o pozyskanie zagranicznych inwestorów, pozostaje po raz kolejny liderem. To właśnie wtedy do polski napłynęła największa wartość zagranicznych inwestycji. Według danych Narodowego Banku Polskiego wartość BIZ wyniosła 16.582mln euro (tab.2) i była wyższa o 6,4% w porównaniu z rokiem poprzednim. Wzrost napływu BIZ do Polski dowodzi tylko i wyłącznie o tym, iż w oczach zagranicznych firm polska sytuacja gospodarcza oraz jej perspektywy wzrostu oraz klimat do inwestowania wypadają pozytywnie. Również w porównaniu z innymi krajami europejskimi, Polska odnotowuje dobre rezultaty i tym samym uplasowała się na drugim miejscu pod względem utworzonych w wyniku napływu BIZ miejsc pracy (18.399), chociaż jest to rezultat o wiele gorszy w porównaniu z rokiem poprzednim. Struktura BIZ w 2007 roku w Polsce koncentrowała się przede wszystkim na reinwestowanych zyskach. Z jednej strony dowodzi to o dobrej kondycji finansowej inwestorów zagranicznych, a z drugiej, iż zagraniczne firmy decydują się na inwestowanie i poszerzenie zakresu swojej działalności w Polsce. Tworzone są także uruchamiane od podstaw nowe firmy. Polska w roku 2007 była oceniana przez zagranicznych inwestorów jako kraj atrakcyjny do inwestowania [38, s.11-13].

Rok 2008 pod względem napływu zagranicznego kapitału do Polski odzwierciedlał kryzysowe tendencje, które miały charakter globalny. Wartość BIZ w 2008 roku wyniosła 10,0mld EUR, wg danych Narodowego Banku Polskiego, co po rekordowym 2007 roku kiedy do Polski napłynęło ponad 17,2mld EUR, była niższa o 42% w porównaniu z rokiem poprzednim. Przyczyny tego spadku należy doszukiwać się w utrzymującej się ogólnej dekoniunkturze w światowej gospodarce.

W 2008 roku według raportu Ernst & Young w Polsce ulokowano 176 nowych inwestycji zagranicznych, co dało 15 521 nowych miejsc pracy i plasuje nasz kraj na pierwszym w

Europie Środkowo-Wschodniej pod względem nowych inwestycji [40,s.16]. Za najbardziej atrakcyjny dla inwestycji region na świecie została tym razem uznana Europa Zachodnia oraz Europa Środkowo-Wschodnia wyprzedzając tym samym Chiny oraz Indie [40, s.24]. W 2008 roku zanotowano również spadek liczby nowych miejsc pracy w całej Europie, a także w Polsce. Tłumaczone jest to nie tylko globalnym osłabieniem gospodarczym, ale także zmianą charakteru inwestycji, bowiem zauważa się wzrost projektów z sektora nowoczesnych technologii, które nie potrzebują licznych miejsc pracy.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w 2009 roku wyniósł 9,9mld EUR, co oznaczało spadek w stosunku do poprzedniego roku o 8%. Wartość napływu BIZ stanowiły przede wszystkim reinwestowane zyski i inwestycje w kapitał własny polskich spółek. Najwięcej środków zostało ulokowanych w podmiotach zajmujących się przetwórstwem żywności, świadczeniem usług dla biznesu oraz pośrednictwem finansowym, które przekroczyły 1mld EUR. Kraje, które w 2009 roku zainwestowały najwięcej to kapitał pochodzenie niemieckiego, francuskiego oraz luksemburskiego [43]. Wśród krajów europejskich w napływie BIZ Polska znajduje się na 10 miejscu i nadal jest liderem w swoim regionie [42, s.167]. Jednak rok 2009 nie był najlepszy dla inwestycji zagranicznych w Polsce, jak twierdzi Sławomir Majman prezes zarządu PALiIZ, za sprawą niesprzyjających inwestowaniu przepisów prawnych [43].

Literatura:

1. Hirschleifer J., *Investment Decision under Uncertainty: Choice – Theoretic Approaches*, The Quarterly Journal of Economics 1965, vol. LXXIX, no. 4.
2. Kraszewski W., *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990-1999*, Toruń 2001.
3. Jajuga K., T. Jajuga, *Inwestycje – instrumenty finansowe – inżynieria finansowa*, Warszawa 1997.
4. Golejewska A., *Bezpośrednie inwestycje a proces restrukturyzacji gospodarczej. Aspekt teoretyczny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.
5. Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2001.
6. Dunning J.H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham 1993, s.5 [za:] Kuzel M., *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2007.
7. Kuzel M., *Rola bezpośrednich ... op. cit.*
8. OECD, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Third Edition, Paris 1996, s.78 [za:] Kuzel M., *Rola bezpośrednich ... op. cit.*
9. Jaworek M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2000.
10. Frąckowiak W., *Fuzje i przejście przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1998, s.58-60.
11. Balcerowicz E., (red. naukowy), *Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce*, Zeszyty BRE Bank – CASE, CASE Centrum. Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Fundacja Naukowa, Warszawa 2002.
12. Hymer S.H., *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge 1976.
13. Kindleberger Ch.P., *American Business Abroad*, Yale University Press, New Haven 1969.
14. Kraszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Toruń 2004.
15. Misala J., *Teorie międzynarodowej wymiany zagranicznej*, PWN, Warszawa 1990.
16. Umiński S., *Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.
17. Przybylska K., *Proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa w teorii ekonomicznej*, Zeszyty Naukowe nr3, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Bochni, Bochnia 2005.
18. Stępiak A., S. Umiński, *Możliwości wykorzystania transferu kapitału przez polskie firmy na obszarze Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998.
19. Raport na temat wspierania inwestycji zagranicznych w Polsce, Departament Inwestycji Zagranicznych i Promocji Eksportu, MGPIPS, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A., Warszawa 23 marca 2004.

20. Kopec U., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce światowej i w krajach Europy Środkowej i Wschodniej* [w:] Krawczuk D., (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport roczny*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004.

21. Informacja na temat napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w 2006 r., Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 25.10.2007, s.3 <http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/F91B004A-083D-439F-87CB-A964981E4B5F/BIZPazdziernik08.pdf>, stan 11.02.2011.

22. Górska A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w dobie kryzysu na świecie w latach 2006-2009*, <http://www.konferencja.edu.pl/Files/ConfXV/Resports/PDF/Gorska%20Anna%20Bezposrednie%20Inwestycje%20Zagraniczne%20w%20dobie%20kryzysu%20na%20swiecie%20w%20latach%202006-2009.pdf>, stan 11.02.2011.

23. Prezentacja World Investment Report, Newsletter 17.09.2009, Nr 140, PAliIZ, <http://www.paiz.gov.pl/index.php?id=effffa8deef3c927fetc014850129bb6>, stan 11.02.2011.

24. Państwowa Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Światowy Raport Inwestycyjny 2010, Warszawa 22.07.2010, http://www.paiz.gov.pl/20100722/swiatowy_raport_inwestycyjny_2010, stan 11.02.2011.

25. Dziennik Ustaw 1991, nr 60, poz. 253.

26. Dziennik Ustaw 1996, nr 45, poz. 199.

27. Dziennik Ustaw 1999, nr 101, poz. 1178.

28. Wołodkiewicz-Donimirski Z., *Bezpośrednie inwestycje w Polsce w latach 2001-2002*, Kancelaria Sejmu Biuro Studiów i Ekspertyz, Wydział Analiz Ekonomicznych i Społecznych, Warszawa, kwiecień 2003, nr 960.

29. Pilarska Cz., *Polityka państwa w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, [w:] pod red. Kopycińska D., *Zakres i formy interwencjonizmu państwowego we współczesnych systemach gospodarczych*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006.

30. Bęben M., *Ponad 84mld USD bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, <http://www.paiz.gov.pl/nowosci/?idnews=399>, stan 12.02.2011.

31. *Atrakcyjność inwestycyjna Europy. Badanie Ernst & Young*, Ernst & Young 2006.

32. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce według stanu na koniec 2004 roku*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, Warszawa czerwiec 2005.

33. *Dlaczego Polska. Plusy i minusy prowadzenia działalności gospodarczej w ocenie inwestorów. Raport KPMG*, KPMG Sp.

34. Kujawa J., *Inwestycje zagraniczne w Europie 2005*, eGospodarka.pl, <http://www.egospodarka.pl/17392.inwestycje-zagraniczne-w-Europie-2005,1,39,1.html>, stan 13.02.2011.

35. Informacja na temat napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w 2006 r., Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 25.10.2007, s.3 <http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/F91B004A-083D-439F-87CB-A964981E4B5F/41341/BIZPazdziernik08.pdf>, stan 11.02.2011.

36. Stawicka M., Motyczka M., *Bezpośrednie inwestycje w Polsce w 2006 roku*, Zeszyty Naukowe WSOWL, nr 4/2007, Wrocław 2007.

37. Marszałek D., *Debiuty 2006 – GWP liderem w Europie Środkowej*, http://www.inwestycje.pl/ipo/debiuty_2006_gwp_liderem_w_europie_srodkowej;1851;0.html, stan 13.02.2011.

38. Ministerstwo Gospodarki Departament Analiz i Prognoz, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce według stanu na koniec 2007*, Warszawa grudzień 2008, http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/F91B004A-083D-439F-87CB-A964981E4B5F/50463/BIZ_2007.pdf, stan 15.02.2011.

39. Pod kier. Piątkowska A., *Polska 2010 – Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010.

40. *Reinventing European Growth. European attractiveness survey*, Ernst & Young 2009.

41. *Inwestycje zagraniczne*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A., http://www.piz.gov.pl/polska_w_liczbach/inwestycje_zagraniczne, stan 13.02.2011.

42. UNCTD, *World Investment Report 2010, Investing in a low-carbon economy*, New-York and Geneva 2010.

43. *Inwestycje zagraniczne*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A., http://www.paiz.gov.pl/polska_w_liczbach/inwestycje_zagraniczne, stan 13.02.2011.