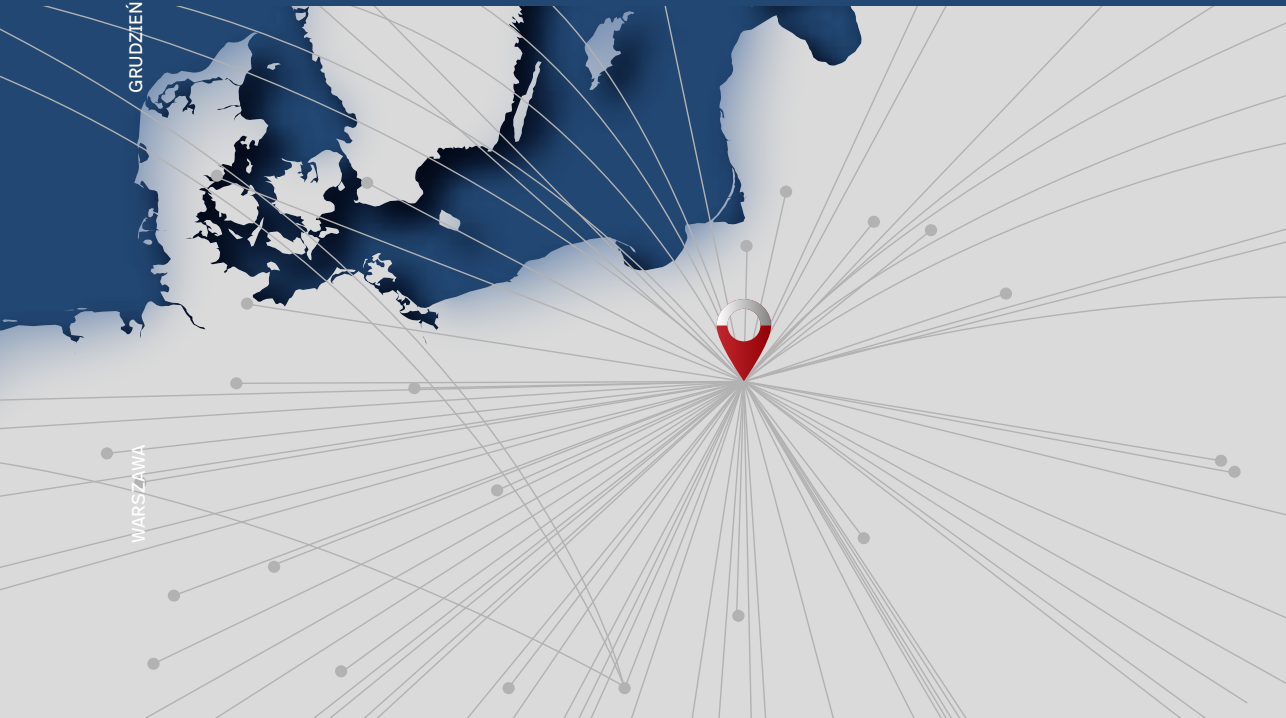


GRUDZIEŃ 2019

WARSZAWA



Zagraniczna ekspansja inwestycyjna polskich przedsiębiorstw – tendencje, perspektywy

ISBN 978-83-66306-55-4

Warszawa, grudzień 2019 r.

Autorzy: Dorota Ciesielska-Maciągowska, Joanna Gniadek, Hanna Kępk

Współpraca: Janusz Chojna

Redakcja: Jakub Nowak, Małgorzata Wieteska

Projekt graficzny: Anna Olczak

Współpraca graficzna: Liliana Gałązka, Tomasz Gałązka, Sebastian Grzybowski

Polski Instytut Ekonomiczny

Al. Jerozolimskie 87

02-001 Warszawa

© Copyright by Polski Instytut Ekonomiczny

ISBN 978-83-66306-55-4

Spis treści

Kluczowe wnioski	4
Raport w liczbach	5
Wprowadzenie	6
1. Polska na światowej i regionalnej mapie bezpośrednich inwestycji zagranicznych	8
1.1. Światowy przepływ kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych	8
1.2. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą	11
1.3. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą na tle inwestycji z krajów Europy Środkowej i Wschodniej	14
2. Polscy inwestorzy i ich jednostki zagraniczne	18
3. Modele i specyfika ekspansji kapitałowej polskich przedsiębiorstw	24
4. Zagraniczna ekspansja kapitałowa przedsiębiorstw i jej wpływ na gospodarkę	26
5. Miejsce Polski na ścieżce rozwoju inwestycji (<i>Investment Development Path</i>)	28
6. Motywy i bariery inwestowania oraz ewolucja ich znaczenia na przestrzeni lat (na podstawie wyników badań ankietowych 2006-2019)	31
7. Wsparcie państwa dla przedsiębiorców w zakresie ekspansji kapitałowej	38
Spis rysunków, tabel i wykresów	44
Bibliografia	46

Kluczowe wnioski

1. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą są istotnym czynnikiem wpływającym pozytywnie na rozwój rodzimych przedsiębiorstw. Zagraniczna ekspansja kapitałowa przedsiębiorstw może ponadto przyczynić się do wzrostu eksportu oraz rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego kraju, co warunkuje prawidłowe funkcjonowanie gospodarki rynkowej.
2. W latach 2008-2017 obserwowano wzrost zarówno liczby podmiotów podejmujących działalność za granicą, jak i liczby jednostek zagranicznych utworzonych przez te podmioty w formie spółek (w większości ze 100-procentowym kapitałem polskim), oddziałów lub zakładów na terenie kraju inwestowania. Zauważalna również była dywersyfikacja kierunków geograficznych polskich inwestycji bezpośrednich, jednakże preferowanym obszarem aktywności pozostawały państwa członkowskie Unii Europejskiej.
3. Stosunkowo niski, aczkolwiek rosnący, poziom polskich inwestycji bezpośrednich za granicą jest efektem ograniczonej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynku globalnym, a także uwarunkowań instytucjonalnych, które w niewielkim stopniu stymulują ekspansję zagraniczną przedsiębiorstw.
4. Nadrobienie opóźnień występujących w zakresie zagranicznej ekspansji kapitałowej w państwach z regionu Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) może przyczynić się do ich dalszego rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego.
5. Zagraniczna ekspansja kapitałowa ma szczególnie istotne znaczenie w kontekście postępującej fragmentacji procesów produkcyjnych i usługowych występującej w ramach globalnych powiązań sieciowych. Uczestnictwo w nich jest elementem niezbędnym dla budowy międzynarodowej pozycji przedsiębiorstw z EŚW oraz gospodarek tych krajów, w tym Polski na arenie międzynarodowej.
6. Dla rozwoju umiędzynarodowienia krajowych przedsiębiorstw przez wzrost skali realizowanych przez nie inwestycji bezpośrednich za granicą istotne znaczenie miałyby podjęcie działań w zakresie polityki gospodarczej i instytucjonalnej. Odnosi się to do wsparcia rozwoju instytucji społecznych i gospodarczo-rynkowych wpływających na poziom kosztów transakcyjnych, a w konsekwencji na przewagę internalizacyjne oraz własnościowe krajowych przedsiębiorstw.
7. Wyniki prowadzonego przez Instytut wieloletniego badania ankietowego polskich eksporterów wskazują, że przyczyny niewielkiego jak dotąd zainteresowania polskich przedsiębiorstw inwestowaniem za granicą mają w przeważającej mierze charakter strukturalny, przy czym aż 70 proc. nieinwestujących przedsiębiorców stwierdziło, że nie odczuwa takiej potrzeby.
8. Wyniki badania ankietowego PIE wykazały, że spośród instrumentów wsparcia inwestycji bezpośrednich z zagranicą oferowanych przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu (PAIH) najpopularniejszym są zagraniczne wizyty rozpoznawcze i lokalizacyjne. Najmniejszym zainteresowaniem cieszy się natomiast wsparcie powiązań kooperacyjnych i usługi poinwestycyjne.

Raport w liczbach

92,5 mld PLN skumulowana wartość polskich inwestycji bezpośrednich za granicą na koniec 2018 r.

90 proc. polskich inwestycji bezpośrednich za granicą zlokalizowanych jest w Europie (na koniec 2018 r.)

24 proc. w skumulowanej wartości inwestycji bezpośrednich wychodzących z regionu EŚW stanowią w 2018 r. należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą

3. miejsce zajęła Polska wśród krajów EŚW pod względem wartości skumulowanych inwestycji bezpośrednich za granicą na koniec 2018 r.

1838 podmiotów z siedzibą w Polsce posiadało 3941 jednostek zagranicznych w 2017 r.

10 proc. polskich eksporterów inwestuje za granicą

93 proc. eksporterów inwestujących za granicą wskazało jako główny motyw swoich działań zwiększenie rynku zbytu

9 proc. badanych eksporterów planuje inwestycje bezpośrednie za granicą w latach 2020-2021

63 proc. inwestycji bezpośrednich planowanych w latach 2020-2021 ma być zlokalizowanych w UE

Wprowadzenie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) to obok eksportu jedna z podstawowych form ekspansji zagranicznej. Ma ona kluczowy wpływ na poziom i efektywność współpracy międzynarodowej oraz wymiany gospodarczej. BIZ są jednym z istotnych elementów rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów, chociaż często ich rola w tym zakresie jest niedoceniana.

Zgodnie z definicją UNCTAD (2011) BIZ to inwestycje, które są podejmowane w państwie innym niż kraj ich pochodzenia. Ich celem jest uzyskanie efektywnej kontroli nad poszczególnymi podmiotami¹. BIZ mają długookresowy charakter. Inwestycje te w wielu przypadkach wiążą się z transferem wiedzy pozyskanej w procesie ekspansji zagranicznej, dotyczącej w szczególności technologii, *know-how* i wiedzy o funkcjonowaniu rynków zagranicznych oraz innowacji.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są jednak przede wszystkim kluczowym elementem rozwoju korporacji międzynarodowych. Podmioty te są powiązane przez strukturę właścicielską z przedsiębiorstwami wchodzącymi w skład prowadzonych przez nie grup kapitałowych w taki sposób, że przynajmniej jedno z nich ma efektywny wpływ na pozostałe. Umożliwia to m.in. dzielenie się wiedzą, zasobami oraz ryzykiem (OECD, 2008). Ich działalność operacyjna podlega procesom międzynarodowej fragmentacji, przy założeniu możliwości sprawowania przez nie efektywnej kontroli nad realizacją funkcji zarządczych, strategicznych oraz innowacyjnych.

Od momentu transformacji ekonomicznej, a następnie akcesji do Unii Europejskiej (UE), Polska była postrzegana jako miejsce atrakcyjne dla zagranicznych korporacji w kontekście lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Nieco później – na przestrzeni ostatnich piętnastu lat – dał się zaobserwować również systematyczny wzrost inwestycji polskich przedsiębiorstw za granicą, w tym w formie inwestycji bezpośrednich. W jego efekcie wartość polskich inwestycji bezpośrednich za granicą w latach 2004-2018 zwiększyła się blisko 10-krotnie, do 92,5 mld PLN na koniec 2018 r. (Tabele NBP, 2019). Według diagnozy zawartej w *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju*, sytuację w zakresie internacjonalizacji polskich przedsiębiorców cechuje dominacja prostych form współpracy z zagranicą (*Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju*, 2017).

Niniejszy raport poświęcono w dużej mierze analizie inwestycji polskich podmiotów za granicą na tle światowych BIZ i regionu Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW)². Celem raportu jest przedstawienie podstawowych problemów inwestowania za granicą oraz próba odpowiedzi na pytania o motywy polskich podmiotów gospodarczych do inwestowania za granicą; źródła finansowania inwestycji bezpośrednich; kierunki geograficzne wzbudzające największe zainteresowanie polskich przedsiębiorstw i planowane miejsca lokowania swojego kapitału w najbliższych latach. Podjęto również próbę pokazania, gdzie znajduje się Polska na ścieżce rozwoju inwestycji (*Investment Development Path*)

¹ Odbywa się to przez objęcie udziałów w kapitałach zakładowych poszczególnych przedsiębiorstw dających uprawnienia do korzystania z więcej niż 10 proc. głosów w organach statutowych tych podmiotów.

² Do regionu EŚW zaliczono: Bułgarię, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Polskę, Rumunię, Słowację, Słowenię i Węgry.

i odpowiedzi na pytanie o zasadność wspierania polskich przedsiębiorstw podejmujących inwestycje bezpośrednie za granicą.

Źródłem danych o polskich inwestycjach bezpośrednich za granicą były statystyki Narodowego Banku Polskiego (NBP) publikowane w cyklicznych materiałach *Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą* oraz wyniki corocznych badań (prowadzonych od 2009 r.) Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) dotyczących działalności podmiotów posiadających jednostki zagraniczne. Informacje na temat instrumentów wsparcia polskich inwestorów za granicą pozyskano

z krajowych instytucji, zwłaszcza należących do Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju – PFR TFI S.A., PAIH, BGK, KUKI, a także wybranych jednostek samorządu gospodarczego. Do porównań międzynarodowych wykorzystano dane UNCTAD zawarte w raportach *World Investment Report* (z kolejnych lat) i w bazie UNCTADstat.

Ważną część raportu stanowi prezentacja wyników wieloletnich badań ankietowych Instytutu prowadzonych we współpracy z GUS na grupie 600 wyselekcjonowanych polskich przedsiębiorstw eksportujących. Ostatnie badanie przeprowadzono w październiku 2019 r.



1. Polska na światowej i regionalnej mapie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Proces globalizacji silnie kształtuje zintegrowaną gospodarkę światową, przede wszystkim przez zwiększanie międzynarodowej mobilności kapitału i czynników wytwórczych, takich jak praca i wiedza. Coraz szybciej znikają bariery gospodarcze i technologiczne, ograniczane są bariery polityczne. Przedsiębiorstwa, aby zwiększać konkurencyjność, coraz częściej wykraczają daleko poza tradycyjną międzynarodową wymianę towarów i usług, wchodzą w różnego rodzaju zależności polegające na połączeniach, partnerstwach, wspólnych przedsięwzięciach, umowach licencyjnych i innych formach współpracy.

W ostatnich latach obserwuje się narastający, strukturalny wpływ gospodarki cyfrowej na bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Przed poważnymi wyzwaniami stają zwłaszcza kraje

rozwijające się. Przenoszenie miejsc pracy do krajów oferujących tańszą siłę roboczą zaczyna być mniej istotne w świecie coraz bardziej zautomatyzowanej produkcji.

Obecnie stoimy u progu czwartej rewolucji przemysłowej, napędzanej nowoczesnymi technologiami i postępującą robotyzacją, dzięki którym produkcja jest lepsza, tańsza i szybsza niż kiedykolwiek wcześniej. To wszystko stwarza ogromne możliwości wzrostu gospodarczego i zrównoważonego rozwoju, z potencjalnymi korzyściami na wielką skalę. Jednak nowa era ekonomiczna i przyspieszone tempo innowacji technologicznych mogą również powodować poważne zakłócenia gospodarcze i zwiększać nierówności. Istniejące wzorce inwestycyjne mogą podlegać daleko idącym zmianom, zarówno pod względem kierunków, jak i charakteru inwestycji.

1.1. Światowy przepływ kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w dużym stopniu zależą od wielkości i tempa wzrostu gospodarki światowej. Coraz głębsze powiązania wynikające z procesu globalizacji sprzyjają również większemu wpływowi niekorzystnych skutków zjawisk występujących w otoczeniu biznesowym. W latach 2008-2009 światowy

kryzys gospodarczy i finansowy w znacznym stopniu przyczynił się do spadku międzynarodowych przepływów kapitałowych w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych w porównaniu z 2007 r. Dotyczyło to zarówno inwestycji typu *greenfield*, *brownfield*, spółek *joint-ventures* (polegających na tworzeniu akty-

wów produkcyjnych przez cudzoziemców), jak też inwestycji w postaci transakcji fuzji i przejęć (zakup istniejących aktywów przez cudzoziemców) na świecie. Obserwowane po 2010 r. ożywienie w gospodarce światowej było krótkotrwałe, a w latach 2012-2014 ponownie przerodziło się w recesję lub stagnację w państwach członkowskich Unii Europejskiej. Spowolnienie wzrostu w wielu krajach

występuje do dziś. W efekcie w latach 2012-2014 zanotowano – w porównaniu z 2011 r. – spadek strumieni napływu globalnych BIZ o 14 proc. Wyraźna poprawa nastąpiła w 2015 r., kiedy napływ globalnych BIZ wzrósł o niemal 50 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim, do 2 bln USD i w 2016 r., gdy uzyskał zbliżony, choć nieco niższy poziom (1,9 bln USD) (UNCTAD 2019) – por. wykres 1.

▼ Wykres 1. Światowy napływ BIZ w latach 2006-2018 (w mln USD)



Źródło: opracowanie PIE na podstawie: *World Investment Report...* (wydania z lat 2012-2019).

Od 2016 r. globalne napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych zaczęły spadać, a w kolejnych latach ujemny trend nasilał się. W 2017 r. napływające BIZ zmalały – w porównaniu z rokiem poprzednim – o 21 proc., do 1,5 bln USD. W 2018 r. ich wartość była mniejsza o kolejne 13 proc., kształtując się na poziomie 1,3 bln USD. Gwałtownie spadły zagraniczne inwestycje bezpośrednio napływające do gospodarek krajów wysoko rozwiniętych (w 2017 r. o 27 proc., 2018 r. o 37 proc.) – w 2018 r. wyniosły 556,9 mld USD. Zmniejszenie BIZ wynikało w znacznej mierze z decyzji podejmowanych na dużą skalę przez amerykańskie korporacje wielonarodowe (MME) w pierwszych dwóch kwartałach 2018 r., po reformach podatkowych przeprowadzonych w Stanach Zjednoczonych. Spadek ten został złagodzony w drugiej połowie roku dzięki

wzmoczonej aktywności międzynarodowej amerykańskich przedsiębiorstw. Duży spadek napływu BIZ w latach 2017-2018 odnotowały również gospodarki w fazie transformacji (odpowiednio o 26,5 proc., 28 proc.), w 2018 r. – głównie w wyniku 49-procentowego spadku napływu do Rosji. BIZ napływające do gospodarek rozwijających się rosły ostatnio w niewielkim stopniu (w 2017 r. o 5,2 proc., w 2018 r. o 2,2 proc.), ale to właśnie w gospodarkach krajów rozwijających się ulokowano w 2018 r. ponad połowę światowych BIZ (706 mld USD).

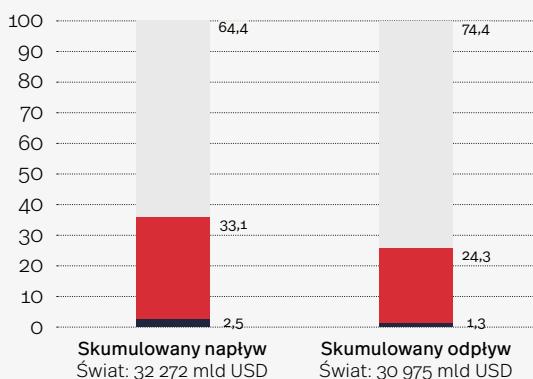
Kraje wysoko rozwinięte znacznie ograniczyły odpływ BIZ na świecie w latach 2017-2018 (spadek odpowiednio o 16,3 proc. i 39,6 proc.). W 2018 r. zainwestowały niemal równowartość kapitału jaki do nich napłynął (558,4 mld USD). Po dwuletnim wzroście, swoje inwestycje w 2018 r.

zmniejszyły o 9,6 proc. również kraje rozwijające się. Tymczasem gospodarki w okresie transformacji utrzymały BIZ wychodzące niemal na poziomie roku poprzedniego (2018 r. – 38 mld USD).

W latach 2000-2018 wartość skumulowanego globalnego kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (napływ) wzrosła ponad 4,3 razy, z 7,4 bln USD na koniec 2000 r. do ponad 32 bln USD na koniec 2018 r. Prawie 1/3 bezpośrednich inwestycji zagranicznych zlokalizowana jest w gospodarkach rozwijających się (na koniec 2018 r.

– 10,7 bln USD). Przekroczyły one zatem wartość skumulowanych BIZ ulokowanych w UE (2018 r. – 10,1 bln USD). Kraje rozwijające się nie są już przede wszystkim odbiorcami kapitału w formie inwestycji bezpośrednich, a coraz częściej źródłem jego pochodzenia. Na koniec 2018 r. w krajach rozwijających się ulokowano 33 proc. skumulowanych globalnych BIZ, a jednocześnie udział inwestycji bezpośrednich za granicą tych krajów w skumulowanej wartości globalnych inwestycji bezpośrednich wychodzących był na poziomie 24 proc. – por. wykres 2.

➤ **Wykres 2. Udział grup krajów w skumulowanej wartości światowych przepływów BIZ na koniec 2018 r. (w proc.)**



— Kraje wysoko rozwinięte ■ Kraje rozwijające się ■ Kraje transformacji (wraz z krajami Europy Płd.-Wsch.)

Źródło: opracowanie PIE na podstawie: UNCTAD (2019).

W 2018 r. strumienie globalnych inwestycji w formie fuzji i przejęć (M&A) osiągnęły 816 mld USD, zaś wartość zadeklarowanych projektów inwestycyjnych polegających na utworzeniu nowego przedsiębiorstwa od podstaw (*greenfield investment*) była bliska 980,7 mld USD. W 2018 r. najwyższą wartość ogółem osiągnęły projekty *greenfield* realizowane w usługach 473,5 mld USD. Niewiele mniej kapitału zainwestowano w przetwórstwo przemysłowe – 466 mld USD.

Najwięcej inwestycji bezpośrednich trafiło do następujących działów: koks, produkty naftowe i paliwa gazowe – 86,2 mld USD, chemikalia i produkty chemiczne – 75,3 mld USD oraz sprzęt elektryczny i elektroniczny – 58 mld USD. Wartość zagranicznej sprzedaży M&A w usługach w 2018 r. była na poziomie 469 mld USD, z czego w usługi biznesowe zainwestowano 111,9 mld USD, finansowe – 108,4 mld USD, a informacyjne i komunikacyjne – 90 mld USD.

Ekspersi UNCTAD na rok 2019 prognozują wzrost wielkości przepływu globalnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych na poziomie 10 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim, do 1,5 bln USD (UNCTAD, 2019).

Jednak występujące napięcia w światowym handlu (m.in. wojna handlowa Stany Zjednoczone – Chiny) mogą przyczynić się nie tylko do braku wzrostu, ale i nawet do ich spadku.

1.2. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą

Mimo znacznego – jak na skalę polską – wzrostu skumulowanej wartości krajowych inwestycji bezpośrednich za granicą w latach 2000-2004, udział przedsiębiorstw z Polski w tworzeniu światowych odptywów inwestycji bezpośrednich w 2004 r. był śladowy. Dopiero akcesja Polski do Unii Europejskiej (1.05.2004 r.) wpłynęła na rozwój rodzimych przedsiębiorstw i ułatwiła ekspansję w granicach UE. Pozwoliła również na korzystanie z pomocy finansowej UE, wspierającej rozwój naszego kraju i służącej wyrównywaniu poziomów rozwoju gospodarczego krajów należących do ugrupowania. Uzyskanie swobody przepływu kapitału, ludzi, towarów i usług w UE oraz przystosowanie prawa krajowego do ustawodawstwa unijnego przyczyniło się do zdynamizowania wymiany handlowej, miało także znaczny wpływ na wielkość BIZ napływających do Polski, jak i, a może przede wszystkim, na wielkość polskich bezpośrednich inwestycji za granicą realizowanych w kolejnych latach.

Polska coraz aktywniej uczestniczy w światowym rynku jako eksporter kapitału, jednak udział polskich przedsiębiorstw w generowaniu światowych strumieni BIZ jest nadal znikomy. Daleko im do czołówki krajów UE, takich jak Wielka Brytania czy Niemcy, nie wspominając o światowych liderach (Stany Zjednoczone, Chiny).

W okresie 2007-2011 wartość polskich inwestycji bezpośrednich w Europie stanowiła w poszczególnych latach ponad 90 proc. kapitału ogółem zainwestowanego poza granicami kraju³. W kolejnych latach przedsiębiorstwa podejmowały próby dywersyfikacji kierunków geograficznych inwestycji bezpośrednich, część z nich kierowano do Ameryki i do Azji⁴. W 2016 r. polskie inwestycje za granicą osiągnęły rekordową wartość 45,7 mld PLN. Przy czym odsetek wartości zainwestowanego kapitału wyraźnie zmalał w Europie (70 proc. ogółu), a zwiększył się w Ameryce (30 proc.), wycofywano inwestycje z Azji (0,3 proc.).

³ Wyjątkiem był 2008 r. (około 84 proc.), w którym odnotowano wzrost inwestycji na kontynencie amerykańskim – stanowiły one 12 proc. wartości inwestycji wychodzących ogółem.

⁴ Informacja o polskich inwestycjach bezpośrednich za granicą w 2013 r. została przygotowana po raz pierwszy na podstawie nowych standardów Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) dotyczących sporządzania statystyki inwestycji bezpośrednich, opisanych w *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 4th ed.* (BD4). Najistotniejszą wprowadzoną zmianą jest nowy sposób kwalifikacji dochodów, transakcji oraz stanów należności i zobowiązań między innymi podmiotami w grupie podmiotów powiązanych kapitałowo. Dla tej kwalifikacji kluczowe jest zidentyfikowanie i ustalenie rezydencji podmiotu dominującego w grupie podmiotów powiązanych kapitałowo. Opis metodologii: *Polskie i zagraniczne inwestycje bezpośrednie w 2013 r., Nota metodyczna*, NBP, Warszawa 2015.

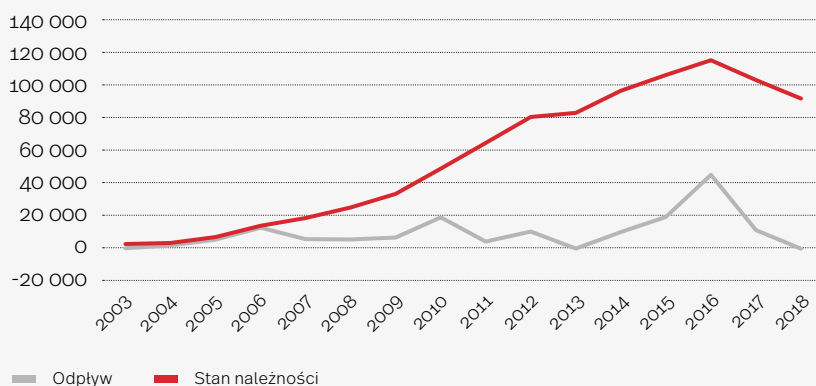
W następnym roku odnotowano prawie 6-krotny spadek wartości transakcji z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą (8,2 mld PLN). W dalszym ciągu znaczną część kapitału inwestowano w Ameryce (34 proc. ogółu), inwestycje w Europie stanowiły 64 proc. W 2018 r. polskie inwestycje bezpośrednie za granicą były ujemne, wyniosły -1,5 mld PLN (por. wykres 3). Komponent ujemny stanowiły transakcje z tytułu akcji i innych form udziałów kapitałowych (-7,5 mld PLN), a dodatni transakcje z tytułu reinwestowanych zysków (5,1 mld PLN) oraz z tytułu dłużnych instrumentów finansowych (1 mld PLN).

W 2018 r. największe transakcje polskich rezydentów z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą miały miejsce w Luksemburgu (6,6 mld PLN), Czechach (4,3 mld PLN) i na Cyprze (1,3 mld PLN). Kapitał z tego tytułu wycofano ze Szwajcarii (-6,1 mld PLN), Kanady (-5,6 mld PLN) i Szwecji (-5 mld PLN). W 2018 r. kapitał trafił głównie do zagranicznych podmiotów bezpo-

średniego inwestowania związanych z przetwórstwem przemysłowym (8,5 mld PLN) oraz górnictwem i wydobywaniem (1,8 mld PLN). Wycofanie kapitału dotyczyło przede wszystkim podmiotów prowadzących działalność finansową i ubezpieczeniową (-8,6 mld PLN).

W latach 2004-2016 polskie należności z tytułu inwestycji bezpośrednich za granicą rosły z 10 mld PLN do 116,5 mld PLN (na koniec roku). Na koniec 2017 r. wartość należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich po raz pierwszy spadła (o 12,8 proc. w stosunku do roku poprzedniego), a wynikało to przede wszystkim ze zmian wyceny tych wartości (*Zagraniczne inwestycje bezpośrednie...*, 2019). W następnym roku (na koniec 2018 r.) również nastąpił ich spadek o dalsze 9 proc., do 92,5 mld PLN (Tabele NBP, 2019). Niemal 90 proc. polskiego kapitału w formie bezpośrednich inwestycji za granicą zlokalizowano w Europie (w tym 87 proc. w UE). Pozostałą jego część ulokowano w Ameryce (5,6 proc.), w Azji (3,6 proc.) i w Afryce (0,9 proc.).

▼ **Wykres 3. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą (odpływ i należności) w latach 2003-2018 (w mln PLN)**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce...* (2019).

Na koniec 2018 r. w strukturze należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą odnotowano niewielkie zmiany

w stosunku do roku ubiegłego. Krajem o największych należnościach z tego tytułu pozostał Luksemburg (28,1 mld PLN, tj. 30 proc. ogółu na-

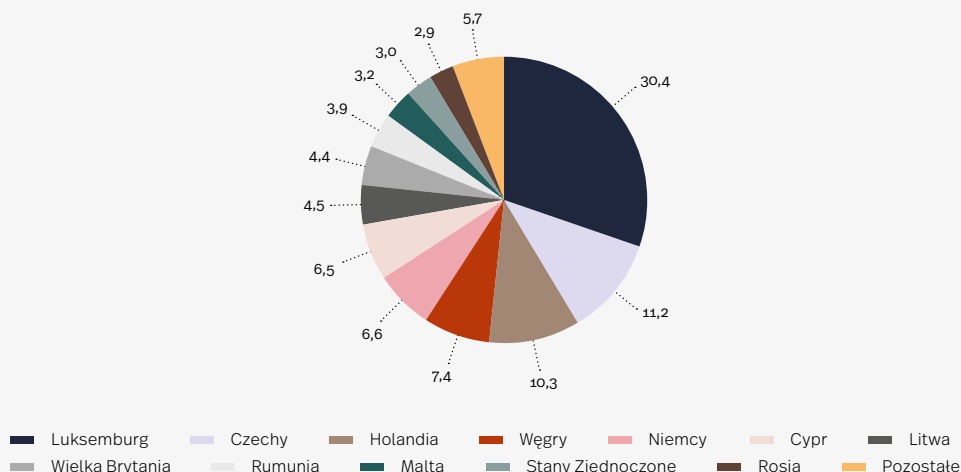
leżności), drugie były Czechy (10,4 mld PLN), a na dalszych miejscach uplasowały się: Holandia (9,5 mld PLN), Węgry (6,8 mld PLN), Niemcy (6,1 mld PLN), Cypr (6 mld PLN), Litwa (4,2 mld PLN) i Wielka Brytania (4,1 mld PLN). Krajem o największej ujemnej kwocie należności z tytułu inwestycji bezpośrednich za granicą była Szwecja (-17,1 mld PLN) – por. wykres 4. Łącznie w dwunastu krajach Polska posiadała ponad 94 proc. należności. Należy zwrócić uwagę, że wysoka pozycja podmiotów mających siedziby w Luksemburgu, Holandii, na Cyprze, czy w Szwajcarii (w poprzednich latach) pod względem źródeł polskich należności z tytułu inwestycji bezpośrednich za granicą wynika z faktu, że kraje te są zazwyczaj wykorzystywane do optymalizacji struktur inwestycyjnych i część z nich ponownie trafia w formie inwestycji zagranicznych do Polski. Z analiz NBP wynika, że w 2017 r. skala tego zjawiska w porównaniu z rokiem ubiegłym zmniejszyła się (*Zagraniczne inwestycje bezpośrednie...*, 2019, s. 32).

Od wielu lat struktura branżowa należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za

granicą nie zmienia się. Na koniec 2018 r. największe kwoty należności przypadły na zagraniczne podmioty bezpośredniego inwestowania związane z działalnością usługową (blisko 74 proc. ogółu wartości należności), w tym na działalność: finansową i ubezpieczeniową – 29,4 mld PLN, profesjonalną, naukową i techniczną – 16,4 mld PLN, związaną z handlem hurtowym i detalicznym razem z naprawą pojazdów samochodowych i motocykli – 11,1 mld PLN. Pozostała część trafiła do przetwórstwa przemysłowego – 20,4 mld PLN (22 proc.) oraz górnictwa i wydobywania – 4,5 mld PLN (4,8 proc.).

Cechą charakterystyczną polskich inwestycji bezpośrednich za granicą jest silna koncentracja geograficzna. Mimo prób dywersyfikacji kierunków geograficznych Polscy przedsiębiorcy realizują projekty inwestycyjne przede wszystkim w Europie, głównie w krajach sąsiedzkich. Taka koncentracja inwestycji bezpośrednich za granicą powoduje bardzo duże uzależnienie od koniunktury na rynkach europejskich, głównie UE.

▼ Wykres 4. Struktura polskich należności z tytułu inwestycji bezpośrednich za granicą na koniec 2018 r. (w proc.)



Źródło: opracowanie PIE na podstawie: Tabele NBP (2019).

Struktura geograficzna transakcji z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą w dużej mierze uwarunkowana jest pojedynczymi wielkimi transakcjami. Dokonywały ich przede wszystkim duże podmioty gospodarcze, w tym spółki giełdowe (*Zagraniczne inwestycje bezpośrednie...*, 2019). Polska zagraniczna ekspansja inwestycyjna jest wynikiem działania przede wszystkim dużych firm, często będących częścią globalnych grup kapitałowych. Powoduje to, że mają one niewielki wpływ na kształtowanie własnej polityki eksportowej i inwestycyjnej poza granicami kraju, co znalazło odzwierciedlenie w wynikach badania ankietowego prowadzonego przez Polski Instytut Ekonomiczny (wyniki prezentowane w dalszej części opracowania).

O ile duże przedsiębiorstwa coraz lepiej radzą sobie w działalności międzynarodowej, sektor małych i średnich przedsiębiorstw wciąż koncentruje się na bliskich, bardziej bezpiecznych rynkach lub w ogóle nie myśli o wychodzeniu poza granice kraju.

Polska nie wyróżnia się negatywnie pod tym względem na tle UE. Również w innych państwach członkowskich Unii Europejskiej niewiele MSP

podejmuje działalność w formie bezpośrednich inwestycji za granicą. Średnio tylko 4 proc. unijnych MSP dokonało bezpośrednich inwestycji za granicą, przy czym wskaźnik był wyższy w grupie średnich firm (zatrudniających 50-249 pracowników, lub/i obroty przekraczające 10 mln EUR). Zaledwie 15 proc. średnich firm działających w UE stworzyło jakąś formę bezpośrednich inwestycji za granicą. Stosunkowo częściej z inwestycjami poza granice kraju wychodzą MSP na Malcie (11 proc.), w Luksemburgu (10 proc.), Danii i Austrii (po 8 proc.). W Polsce 3 proc. ogółu badanych MSP zadeklarowało, że inwestuje za granicą, przy czym wielkość firmy nie miała większego znaczenia (średnie firmy – 4 proc.) (European Commission, 2018).

Wyniki uzyskane dla MSP w UE były zasadniczo takie same w zakresie preferencji wyboru rynków dla lokalizacji inwestycji bezpośrednich (wewnątrz UE czy poza UE). Tylko średnie firmy są bardziej skłonne do inwestowania poza UE – badanie przeprowadzone na zlecenie KE w 2018 r. wśród MSP działających w państwach członkowskich Unii Europejskiej (European Commission, 2018).

1.3. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą na tle inwestycji z krajów Europy Środkowej i Wschodniej

Przed 1990 r. przedsiębiorstwa z Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW), w tym z Polski, praktycznie nie podejmowały inwestycji bezpośrednich za granicą. Wynikało to z istniejących w tym okresie uwarunkowań instytucjonalnych i ekonomicznych. W efekcie transformacji gospodarczej tych państw, a następnie w związku z akcesją do Unii Europejskiej, uległo to

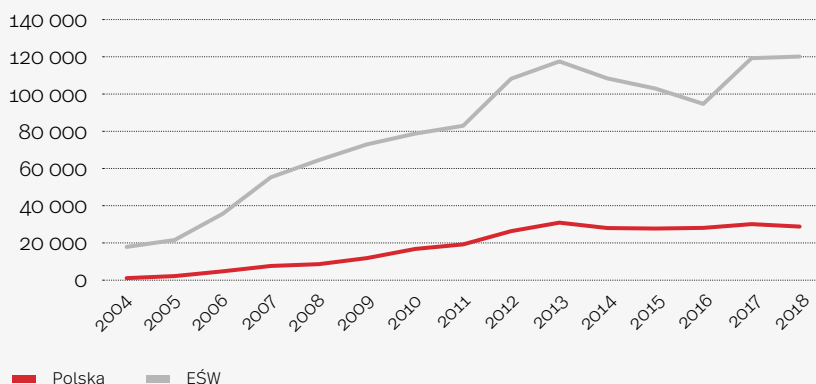
stopniowej zmianie. Do 2000 r. inwestycje bezpośrednie pochodzące z EŚW utrzymywały się na bardzo niskim poziomie, zaczęły rosnąć dopiero po 2004 r.

Wartość skumulowana wychodzących inwestycji bezpośrednich z krajów EŚW wzrosła z 17,6 mld USD na koniec 2004 r. do 120,4 mld USD na koniec 2018 r. (UNCTADstat, 2019) Ozna-

cząło to blisko siedmiokrotny wzrost w ciągu analizowanego okresu, choć w końcu stanowiły tylko 0,4 proc. globalnej wartości zasobów inwestycji bezpośrednich. Po okresie systematycznego wzrostu poziomu skumulowanych inwestycji bezpośrednich z krajów EŚW w latach 2004-2013, lata 2014-2016 przyniosły spadek

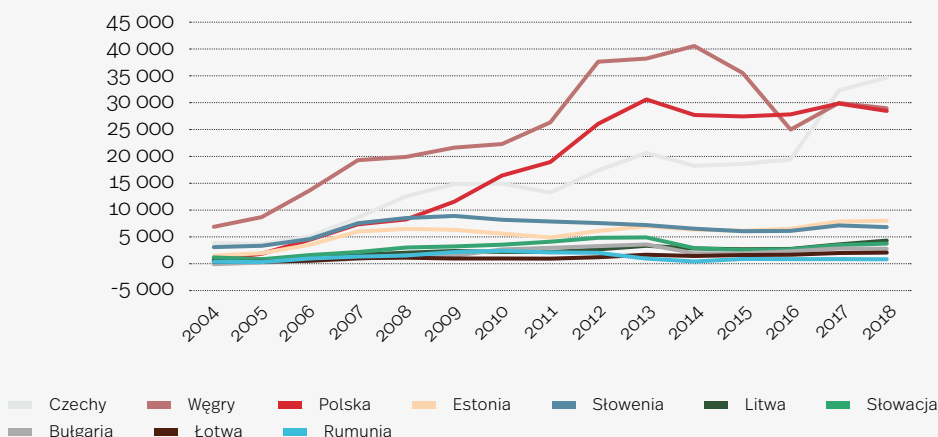
należności z tego tytułu. Jednakże już w latach 2017-2018 wartość skumulowanych inwestycji bezpośrednich krajów EŚW za granicą ponownie przekroczyła poziom z 2013 r. (por. wykres 5). Na wykresie 6 przedstawiono wartości skumulowane inwestycji bezpośrednich z krajów EŚW za granicą w latach 2004-2018 (na koniec roku).

▼ **Wykres 5.** Wartość skumulowana odpływu inwestycji bezpośrednich z regionu EŚW i Polski w latach 2004-2018 (na koniec roku, w mln USD)



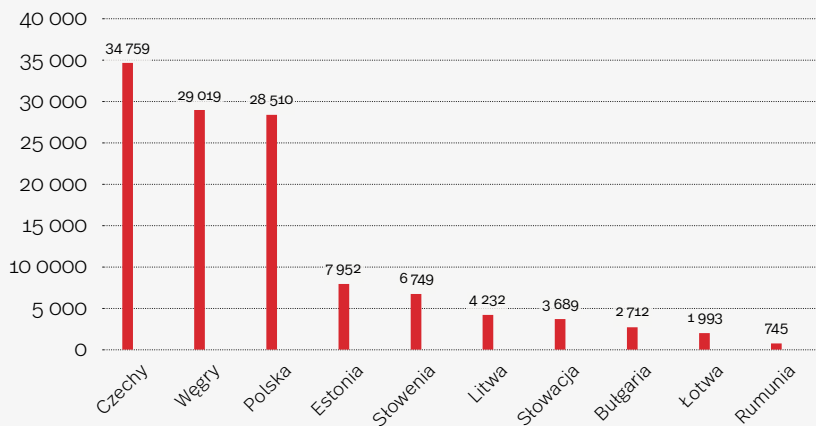
Źródło: opracowanie PIE na podstawie: UNCTADstat (2019).

▼ **Wykres 6.** Wartość skumulowana inwestycji bezpośrednich krajów EŚW za granicą w latach 2004-2018 (na koniec roku, w mln USD)



Źródło: jak w wykresie 5.

▸ **Wykres 7.** Wartość skumulowana wychodzących inwestycji bezpośrednich z krajów EŚW na koniec 2018 r. (w mln USD)

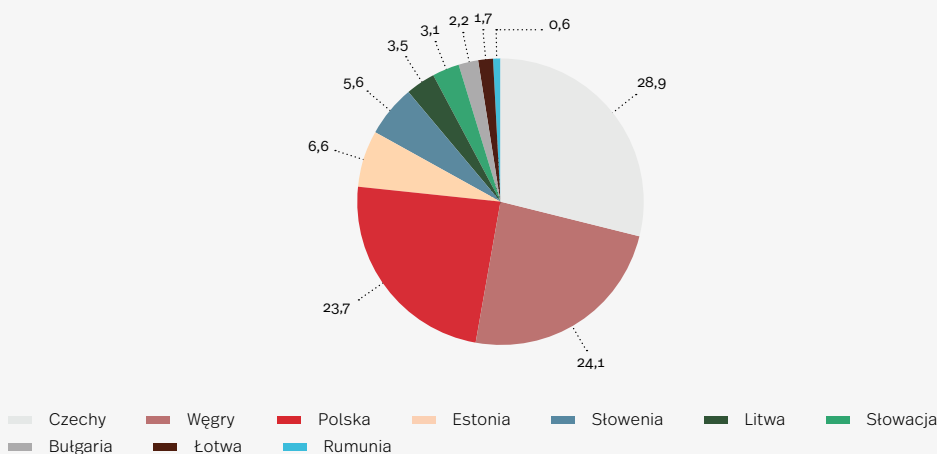


Źródło: jak w wykresie 5.

Największą skumulowaną wartość bezpośrednich inwestycji za granicą na koniec 2018 r. osiągnęły Czechy (34,8 mld USD), następnie Węgry (29 mld USD) i Polska (28,5 mld USD). Dalsze miejsca zajęły Estonia (8 mld USD) i Słowenia (6,7 mld USD), a najmniej zainwestowały Rumunia

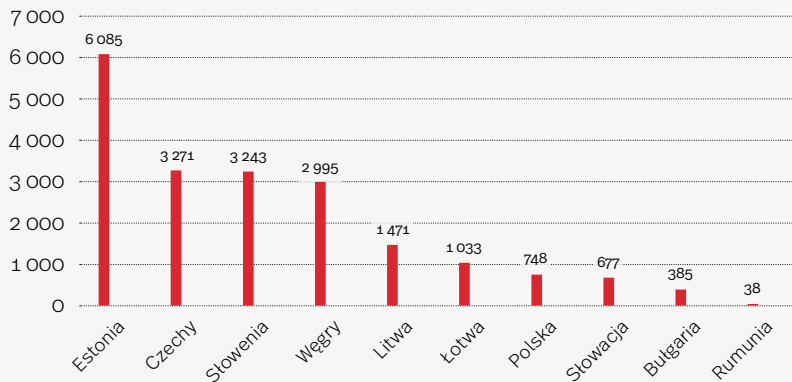
(0,7 mld USD) i Łotwa (2 mld USD) – por. wykres 7. A zatem, na trzy kraje, tj. Polskę z udziałem 23,7 proc. oraz Czechy (28,9 proc.) i Węgry (24,1 proc.) przypadło na koniec 2018 r. ponad ¾ skumulowanej wartości inwestycji bezpośrednich wychodzących z krajów EŚW (wykres 8).

▸ **Wykres 8.** Udział krajów EŚW w skumulowanej wartości inwestycji bezpośrednich wychodzących z tego regionu na koniec 2018 r. (w proc.)



Źródło: jak w wykresie 5.

Wykres 9. Wartość skumulowana inwestycji bezpośrednich wychodzących z krajów EŚW *per capita* na koniec 2018 r. (w USD)



Źródło: jak w wykresie 5.

Największą skumulowaną wartość bezpośrednich inwestycji za granicą *per capita* na koniec 2018 r. osiągnęła: Estonia (6085 USD), blisko o połowę mniejsze wartości uzyskały Czechy (3271 USD), Słowenia (3243 USD) i Węgry (2995 USD). Polska z wynikiem 748 USD na osobę wyprzedziła Słowację (677 USD) i uplasowała się za Łotwą (1033 USD) – por. wykres 9.

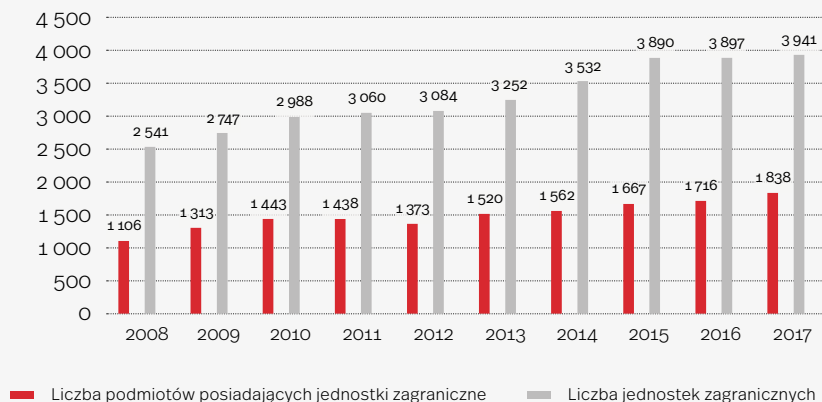
W ujęciu nominalnym wartość skumulowana inwestycji bezpośrednich wychodzących z krajów EŚW *per capita* wyniosła na koniec 2017 r. 1113,4 USD, zaś w cenach stałych ze stycznia 2004 r. stanowiła 774 USD (w 2004 r. – 167 USD). Oznacza to wzrost realny o 364 proc. w analizowanym okresie (UNCTAD, 2018).

2. Polscy inwestorzy i ich jednostki zagraniczne

Polskie firmy działające za granicą tworzą na terytorium kraju inwestowania spółki, oddziały, zakłady oraz jednostki w postaci innych form prawnych, zwanych dalej jednostkami zagranicznymi. Według badań przeprowadzanych przez GUS, począwszy od 2008 r.⁵ corocznie wzrasta liczba podmiotów z siedzibą w Polsce posiadających jednostki zagraniczne (jedynie w 2012 r. odnotowano niewielki spadek - por.

wykres 10.). Według najnowszych danych w 2017 r. posiadanie jednostek za granicą zadeklarowało 1838 podmiotów i było to o 66,2 proc. więcej niż w 2008 r. Sukcesywnie wzrasta także liczba posiadanych przez polskie podmioty jednostek zagranicznych – z 2541 w 2008 r. do 3941 w 2017 r. (wzrost o 55,1 proc.). W latach 2008-2017 przybyło: 732 podmioty posiadające jednostki zagraniczne i 1400 ich jednostek zagranicznych.

▼ **Wykres 10.** Liczba podmiotów z siedzibą w Polsce posiadających jednostki zagraniczne oraz liczba ich jednostek zagranicznych w latach 2008-2017



Źródło: opracowanie PIE na podstawie: *Działalność podmiotów posiadających jednostki...* (2016; 2019).

Z danych statystycznych GUS wynika, że w obecnej dekadzie (lata 2011-2017) wśród podmiotów, które tworzyły swoje jednostki zagraniczne najliczniej reprezentowane były przedsiębiorstwa mikro i małe (w 2011 r. sta-

nowiły łącznie 38,6 proc. wszystkich podmiotów inwestujących, zaś w 2017 r. – 41,7 proc.). W 2011 r. podmioty średnie stanowiły 33,6 proc., duże zaś 28,7 proc., natomiast w 2017 r. odpowiednio 31 proc. i 27,3 proc. (por. tabela 1).

⁵ Pierwsze badanie przeprowadzono w 2009 r., obejmowało dane z działalności podmiotów z siedzibą w Polsce za 2008 r.

▼ **Tabela 1. Liczba podmiotów w Polsce posiadających jednostki zagraniczne według klas wielkości w latach 2011 i 2017**

Wyszczególnienie	2011		2017	
	Liczba podmiotów	Udział w proc.	Liczba podmiotów	Udział w proc.
Ogółem	1 438	100,0	1 838	100,0
0-9 pracujących	217	15,1	363	19,8
10-49 pracujących	338	23,5	403	21,9
50-249 pracujących	483	33,6	570	31,0
250 pracujących i więcej	400	27,8	502	27,3

Źródło: opracowanie PIE na podstawie: *Działalność podmiotów posiadających jednostki...* (2019).

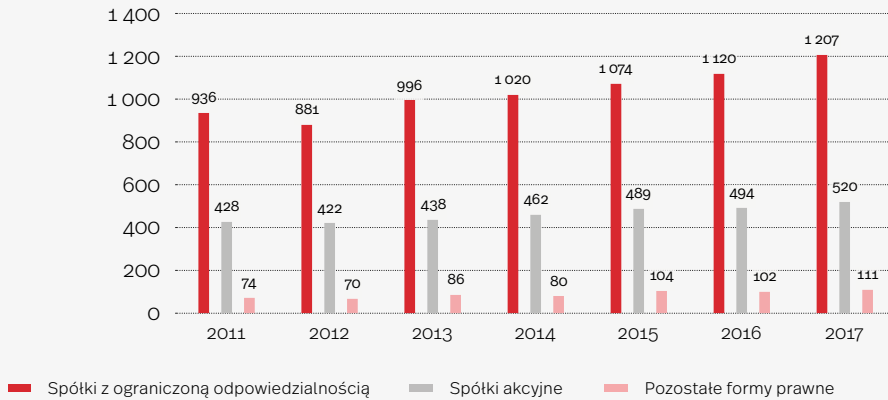
Większość podmiotów z siedzibą w Polsce, posiadających jednostki zagraniczne w latach 2011-2017, miała formę prawną spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (w 2011 r. spółki z o.o. stanowiły około 65,1 proc. wszystkich podmiotów posiadających jednostki zagraniczne, w 2017 r. nieco więcej – 65,7 proc.) bądź spółki akcyjnej (w 2011 r. – 29,8 proc., zaś w 2017 r. – 28,3 proc.). Pozostała część podmiotów, to najczęściej spółki komandytowe, spółki jawne i inne formy prawne (2011 r. – 5,1 proc., 2017 r. – ok. 6 proc.; por. wykres 11). Przeważająca część jednostek zagranicznych utworzonych przez polskie podmioty to jednostki ze 100-procentowym bądź większościowym udziałem polskiego kapitału. W poszczególnych latach jednostki zagraniczne z całościowym kapitałem polskim stanowiły od 59,6 proc. do 66,5 proc. ogółu utworzonych jednostek, zaś z większościowym kapitałem polskim od 19,1 proc. do 22,5 proc. Podmioty z Polski tworzyły poza granicami kraju również jednostki zagraniczne z udziałem

polskiego kapitału poniżej 10 proc., w omawianym okresie stanowiły one od 3,5 proc. do 4,6 proc. w danym roku.

Podmioty z siedzibą w Polsce zaangażowały swój kapitał w ponad 100 krajach świata. W podziale na kontynenty inwestorzy najczęściej lokowali swoje jednostki zagraniczne w Europie. W latach 2011-2017 r. ich liczba w Europie wzrosła o blisko 21 proc., z 2666 do 3217, przy czym najliczniej powstawały na obszarze Unii Europejskiej. Poza Europą najwięcej jednostek utworzono na obszarze Azji i Ameryki Północnej (por. tabela 2). Najwięcej jednostek zagranicznych miało swoje siedziby w krajach graniczących z Polską – w Niemczech, Czechach, na Ukrainie oraz w Rosji. Znaczną liczbę jednostek utworzono także w Rumunii, na Słowacji, Cyprze⁶, Węgrzech i Litwie. W latach 2011-2017 liczba jednostek zagranicznych należących do podmiotów z siedzibą w Polsce wzrosła w USA ponad dwukrotnie (z 43 do 91), zaś w Chinach o 68,4 proc. (z 19 do 32).

⁶ Wzrost liczby jednostek zagranicznych i napływ kapitału na Cypr mają charakter przede wszystkim finansowy, aczkolwiek tego typu aktywność jest również zaliczana do inwestycji bezpośrednich za granicą. Wiele polskich firm decyduje się na przeniesienie siedziby firmy bądź otwarcie oddziału lub filii w tym kraju ze względu na możliwość znacznego obniżenia obciążeń fiskalnych.

➤ **Wykres 11.** Podmioty posiadające w latach 2011-2017 jednostki zagraniczne według form prawnych (liczba podmiotów)



Źródło: opracowanie PIE na podstawie: *Działalność podmiotów posiadających jednostki...* (2019).

➤ **Tabela 2.** Liczba jednostek zagranicznych według kontyentów w latach 2011-2017

Kontynent	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ogółem	3 060	3 084	3 252	3 532	3 890	3 897	3 941
Europa <i>Udział w proc.</i>	2 666 87,1	2 643 85,7	2 792 85,9	2 926 82,8	3 228 83,0	3 217 82,6	3 217 81,6
Azja <i>Udział w proc.</i>	173 5,6	192 6,2	192 5,9	275 7,8	291 7,5	307 7,9	328 8,3
Ameryka Północna <i>Udział w proc.</i>	158 5,2	167 5,4	174 5,4	212 6,0	238 6,1	239 6,1	262 6,6
Afryka <i>Udział w proc.</i>	36 1,2	47 1,5	60 1,8	70 2,0	81 2,1	81 2,1	81 2,1
Ameryka Południowa <i>Udział w proc.</i>	15 0,5	21 0,7	24 0,7	28 0,8	35 0,9	36 0,9	39 1,0
Australia i Oceania <i>Udział w proc.</i>	12 0,4	14 0,5	10 0,3	21 0,6	17 0,4	17 0,4	14 0,4

Źródło: opracowanie PIE na podstawie: *Działalność podmiotów posiadających jednostki...* (tabele).

Podmioty z siedzibą w Polsce posiadające jednostki zagraniczne to głównie przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą w zakresie przetwórstwa przemysłowego, handlu, napraw pojazdów samochodowych, działalno-

ści profesjonalnej, naukowej i technicznej oraz budownictwa. Ich łączny udział w ogólnej liczbie podmiotów w 2017 r. wyniósł 77,3 proc., a posiadanych przez nie jednostek w ogólnej liczbie jednostek zagranicznych – 70,2 proc. – por. tabela 3.

» **Tabela 3.** Liczba podmiotów w Polsce posiadających jednostki zagraniczne według sekcji PKD w latach 2011 i 2017

Wyszczególnienie	2011		2017	
	Liczba podmiotów w Polsce	Liczba jednostek zagr.	Liczba podmiotów w Polsce	Liczba jednostek zagr.
Ogółem	1 438	3 060	1 838	3 941
Górnictwo i wydobywanie	12	33	12	42
Przetwórstwo przemysłowe	522	1 016	624	1 218
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, parę wodną i gorącą wodę	12	44	16	52
Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja	7	8	7	7
Budownictwo	202	327	201	267
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	314	688	406	779
Transport i gospodarka magazynowa	57	104	80	236
Zakwaterowanie i gastronomia	9	19	13	19
Informacja i komunikacja	71	133	131	457
Obsługa rynku nieruchomości	53	173	69	147
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	117	279	190	503
Administrowanie i działalność wspierająca	44	193	74	175
Pozostałe sekcje	18	43	15	39

Źródło: opracowanie PIE na podstawie: *Działalność podmiotów posiadających jednostki...*(tabele).

W latach 2011-2017 liczba pracujących ogółem w jednostkach zagranicznych podmiotów z siedzibą w Polsce wzrosła o ponad 38 proc., z blisko 143 tys. do ponad 197 tys. osób. Trzy sekcje, w których notowano najwięcej pracujących, to: przetwórstwo przemysłowe (44,6 tys. w 2011 r. i 59,4 tys. w 2017 r.), działalność pro-

fesjonalna, naukowa i techniczna (odpowiednio 39,2 tys. i 39,8 tys.) oraz handel; naprawa pojazdów samochodowych (24,8 tys. i 33,2 tys.). Największy wzrost liczby pracujących między rokiem 2011 i 2017 nastąpił w sekcjach: administrowanie i działalność wspierająca (wzrost o 779,1 proc.), wytwarzanie i zaopatrywanie

⁷ W 2017 r. największą liczbę pracujących odnotowano w trzech działach sekcji przetwórstwo przemysłowe, tj. w produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (ponad 12 tys. pracujących), produkcji koksu i produktów rafinacji ropy naftowej (ok. 7,5 tys.) oraz produkcji wyrobów z metali (blisko 7 tys. osób).

w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę (287 proc.) oraz informacja i komunikacja (250 proc.).

W latach 2011-2017 największa liczba podmiotów z siedzibą w Polsce tworzących jednostki zagraniczne, zaangażowanych w przetwórstwo przemysłowe, prowadziła działalność w zakresie produkcji wyrobów z metali (w 2011 r. – 103 podmioty, w 2017 r. – 106), produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (odpowiednio 59, 76),

produkcji maszyn i urządzeń (45 i 59) oraz produkcji artykułów spożywczych (53, 49). Natomiast największe zaangażowanie za granicą mierzone liczbą jednostek zagranicznych wykazały podmioty zajmujące się produkcją wyrobów z metali (w 2011 r. – 172, w 2017 r. – 156), wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (odpowiednio 131, 119), maszyn i urządzeń (86, 106), pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (44, 103) oraz artykułów spożywczych (90, 74) – por. tabela 4.

➤ **Tabela 4. Liczba podmiotów w Polsce posiadających jednostki zagraniczne według działów sekcji przetwórstwo przemysłowe w latach 2011 i 2017**

Produkcja	2011		2017	
	Liczba podmiotów w Polsce	Liczba jednostek zagr.	Liczba podmiotów w Polsce	Liczba jednostek zagr.
Ogółem	522	1 016	624	1 218
Artykułów spożywczych	53	90	49	74
Napojów	7	17	8	48
Wyrobów tytoniowych	0	0	1	1
Wyrobów tekstylnych	9	11	9	15
Odzieży	6	8	6	10
Skór i wyrobów skórzanych	3	3	5	4
Wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	14	22	19	65
Wyrobów z papieru	9	10	16	13
Poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	6	12	8	9
Koksu i produktów rafinacji ropy naftowej	7	53	5	62
Chemikaliów i wyrobów chemicznych	28	50	34	61
Wyrobów farmaceutycznych	8	31	12	39
Wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	59	131	76	119
Wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	30	38	35	56
Metali	18	29	19	36
Wyrobów z metali	103	172	106	156
Komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych	12	25	19	33

Produkcja	2011		2017	
	Liczba podmiotów w Polsce	Liczba jednostek zagr.	Liczba podmiotów w Polsce	Liczba jednostek zagr.
Ogółem	522	1 016	624	1 218
Urządzeń elektrycznych	31	77	33	70
Maszyn i urządzeń	45	86	59	106
Pojazdów samochodowych, przyczep i nacze	18	44	27	103
Pozostałego sprzętu transportowego	9	18	11	17
Mebli	18	48	17	45
Pozostała produkcja wyrobów	9	16	17	29
Naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń	20	25	33	47

Źródło: opracowanie PIE na podstawie: *Działalność podmiotów posiadających jednostki...* (tabele).



3. Modele i specyfika ekspansji kapitałowej polskich przedsiębiorstw

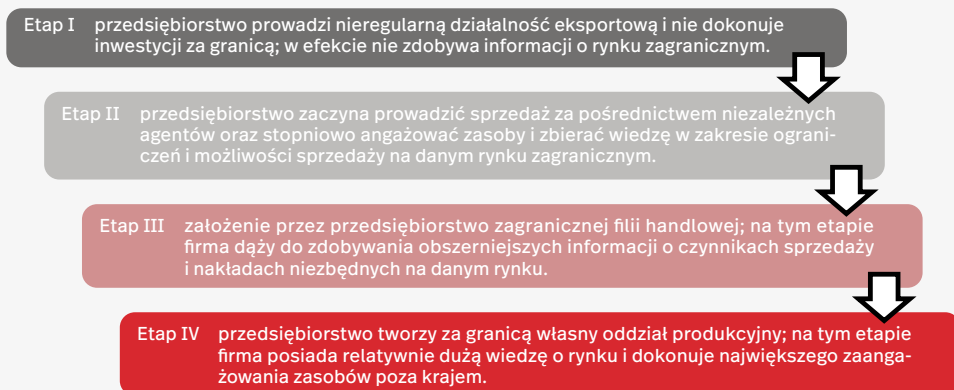
W pierwszym okresie transformacji gospodarczej przedsiębiorstwa z Polski koncentrowały się na poprawie efektywności oraz innowacyjności swych działań. Następnie niektóre z nich rozpoczęły proces umiędzynarodowienia, początkowo przez eksport, a w dalszej perspektywie przez inwestycje bezpośrednie. Realizowane inwestycje miały na celu wejście na nowe rynki zbytu, a następnie pozyskanie nowych zasobów i optymalizację poziomu kosztów. Dążenia te napędzały zagraniczną ekspansję przedsiębiorstw. W konsekwencji umiędzynarodowienie polskich przedsiębiorstw jest w wielu przypadkach zgodne z modelem uppsalskim, w którym wyróżnia się cztery etapy (por. rysunek 1).

Wyraźny wzrost wartości polskich inwestycji bezpośrednich w UE nastąpił po 2009 r.

Obecnie inwestycje te są zlokalizowane przede wszystkim w krajach EŚW oraz w Niemczech, które odpowiadają polskim przedsiębiorstwom pod względem geograficznym i kulturowym. Z jednej strony świadczy to o ograniczonym zasięgu ekspansji zagranicznej, z drugiej zaś obrazuje reorientację przedsiębiorstw, które przed 1990 r. były nastawione na działanie na rynku wewnętrznym oraz kooperację z partnerami regionalnymi.

Koncentracja geograficzna polskich inwestycji bezpośrednich może wynikać częściowo z ograniczonego dostępu do kapitału. Podjęcie ekspansji na odległe rynki wiąże się z koniecznością poniesienia większych nakładów, na co mogą pozwolić sobie jedynie podmioty posiadające relatywnie duże zasoby finansowe.

▼ Rysunek 1. Etapy umiędzynarodowienia zgodnie z modelem uppsalskim



Różnice między modelami ekspansji międzynarodowej polskich przedsiębiorstw występują na szczeblu poszczególnych sektorów gospodarki (Kowalewski, Radło, 2014). Podmioty działające w sektorze przemysłowym i produkcyjnym rozwijały się zgodnie z teorią ewolucyjnego modelu uppsalskiego. Przedsiębiorstwa usługowe przechodziły szybciej przez poszczególne fazy internacjonalizacji. Międzynarodowe korporacje z gospodarek wschodzących zaczęły stosować zaawansowane strategie umiędzynarodowienia szybciej niż przedsiębiorstwa z krajów wysoko rozwiniętych, co umożliwiała przyspieszenie tych procesów. Kraje mniej rozwinięte wykorzystywały efekt zacofania i przeskakiwały etapy na ścieżce rozwoju.

Zagraniczna ekspansja kapitałowa polskich przedsiębiorstw znajduje się w dalszym ciągu na zdecydowanie wcześniejszym etapie, niż ma to miejsce w przypadku korporacji międzynarodowych z krajów wysoko rozwiniętych. Wiedza i doświadczenie w zakresie prowadzenia operacji międzynarodowych posiadane przez polskie przedsiębiorstwa są znacznie mniejsze niż zasoby, którymi dysponują pod tym względem tradycyjne korporacje transnarodowe. Podmioty te zaczynają dopiero budować przewagę konkurencyjną, która pozwoli im w przyszłości skutecznie konkurować na rynkach zagranicznych, a w konsekwencji

zachęci je również do wykorzystywania możliwości wynikających z lokowania inwestycji bezpośrednich w bardziej odległych krajach. W procesie internacjonalizacji bazują one na doświadczeniach wyniesionych z funkcjonowania na rynku regionalnym, między innymi dlatego znaczna liczba polskich inwestycji bezpośrednich za granicą jest realizowana w EŚW.

Czynnikami wpływającymi na zaangażowanie kapitału za granicą, a w konsekwencji również na funkcjonowanie przedsiębiorstw międzynarodowych, są uwarunkowania ekonomiczne i instytucjonalne krajów pochodzenia realizowanych inwestycji. Czynniki ekonomiczne, takie jak poziom PKB, eksportu oraz napływu BIZ, mają istotne znaczenie z perspektywy zagranicznej ekspansji kapitałowej przedsiębiorstw na każdym etapie rozwoju gospodarczego krajów pochodzenia realizowanych inwestycji bezpośrednich (Ciesielska-Maciągowska, 2019).

Wyniki analizy zmian istotności poszczególnych zmiennych instytucjonalnych w odniesieniu do inwestycji bezpośrednich wychodzących wskazują, że niektóre z nich tracą na znaczeniu w przypadku zaangażowania polskich firm za granicą (np. ochrona praw własności intelektualnej), podczas gdy inne zyskują (np. rola klastrów). Wynika to z ogólnych procesów rozwojowych zachodzących w polskiej gospodarce.

4. Zagraniczna ekspansja kapitałowa przedsiębiorstw i jej wpływ na gospodarkę

Inwestycje bezpośrednie wychodzące mogą przyczyniać się do wielu pozytywnych zmian strukturalnych występujących na skutek wzrostu powiązań operacyjnych i finansowych wynikających ze zwiększenia stopnia międzynarodowej współpracy gospodarczej i wymiany kapitałowej (Gorynia, 2018). Wiąże się to z faktem, że inwestycje bezpośrednie za granicą są często komplementarne względem eksportu kraju pochodzenia i w wielu przypadkach powodują jego zwiększenie. Inwestycje bezpośrednie stanowią kluczowy element rozwoju korporacji międzynarodowych, przyczyniając się do globalnej integracji zasobów tych podmiotów przez kształtowanie ich pozycji w ramach międzynarodowych łańcuchów wartości. Przekłada się to na postępujący wzrost liczby i wartości inwestycji stanowiących przejaw zagranicznej ekspansji kapitałowej przedsiębiorstw.

Inwestycje bezpośrednie wychodzące wiążą się z pozytywnymi efektami:

- obserwowanymi po stronie przedsiębiorstwa międzynarodowego realizującego inwestycje,
- występującymi na poziomie funkcjonowa-

nia całej gospodarki kraju ich pochodzenia. Pozwalają one zaspokajać potrzeby rozwojowe gospodarki kraju pochodzenia w zakresie posiadanych zasobów materialnych i niematerialnych, technologii oraz możliwości eksportowych.

Wychodzące inwestycje bezpośrednie oznaczają transfer zasobów kapitałowych za granicę – por. rysunek 2. Z drugiej jednak strony ich efektem jest przepływ zysków do kraju pochodzenia oraz transfer wiedzy pozyskanej w procesie internacjonalizacji, dotyczącej w szczególności technologii, *know-how* i wiedzy o funkcjonowaniu rynków zagranicznych oraz innowacji. Tym samym inwestycje te w wielu przypadkach przyczyniają się do pozytywnych zmian strukturalnych w gospodarce ich pochodzenia. Wpływają na postęp technologiczny, warunkujący wzrost gospodarczy kraju pochodzenia. Wychodzące inwestycje bezpośrednie powodują akumulację wiedzy naukowo-technicznej w kraju pochodzenia inwestora i tym samym mogą przyczyniać się do dalszego zwiększenia możliwości eksportowych przedsiębiorstw z danego kraju.

Największe korzyści z realizacji wychodzących inwestycji bezpośrednich są osiągnięte przez gospodarki wschodzące oraz kraje o podobnej strukturze gospodarczej do państw Europy Środkowej i Wschodniej, w tym Polski.

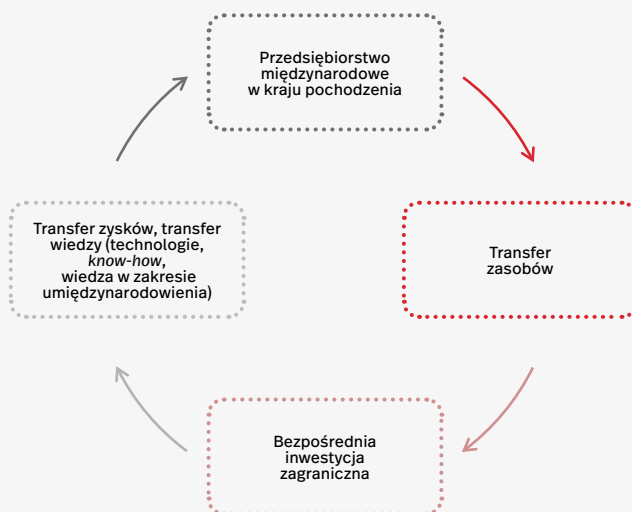
Poziom i znaczenie efektów zewnętrznych dla gospodarki pochodzenia inwestycji

bepośrednich są silnie uzależnione od stopnia jej rozwoju gospodarczego (Ciesielska-

Maciągowska, 2019). Kraje lepiej rozwinięte pod tym względem, w tym państwa po okresie transformacji oraz dojrzałe gospodarki

wschodzące, mogą w największym stopniu doświadczyć pozytywnych efektów tych inwestycji. Wynika to z faktu, że ich wyposażenie

» **Rysunek 2. Wpływ wychodzących inwestycji bezpośrednich na gospodarkę kraju pochodzenia**



Źródło: Ciesielska-Maciągowska (2019).

w kapitał, zdolność absorpcyjną oraz ekspozycja międzynarodowa są już znaczne, przy czym w dalszym ciągu istnieją ważne potrzeby rozwojowe w zakresie budowy międzynarodowej pozycji handlowej, pozyskiwania technologii i wymiany doświadczeń gospodarczych. Z kolei kraje o relatywnie niskim dochodzie narodowym nie są w stanie wygenerować wskazanych wyżej efektów, gdyż funkcjonowanie ich gospodarek jest silnie ograniczone przez brak możliwości obsługi, a w konsekwencji dostępu do kapitału inwestycyjnego oraz relatywnie małą liczbę przedsiębiorstw wielonarodowych. Oznacza to, że znacznie rzadziej odnoszą one większe korzyści z realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Podobnie w przypadku krajów najbardziej rozwiniętych korzyści te, ze względu na

wysoki stopień ich rozwoju, są pozytywne, ale już relatywnie niewielkie. Najwyższe korzyści w tym obszarze osiągają gospodarki wschodzące oraz kraje o podobnej strukturze gospodarczej do państw Europy Środkowej i Wschodniej, w tym Polska. Wynika to przede wszystkim z ich dużych możliwości absorpcyjnych w zakresie pozyskiwania nowych technologii i kanałów zbytu. Występują one przy jednocześnie wysoko rozwiniętych rynkach wewnętrznych, funkcjonujących w ramach silnych gospodarczo międzynarodowych ugrupowań ekonomicznych. Zwiększa to możliwość czerpania korzyści z pozytywnego wpływu inwestycji bezpośrednich za granicą na eksport oraz możliwość pozyskania zasobów technologicznych, wiedzy, kapitału ludzkiego oraz doświadczeń w ramach wymiany międzynarodowej.

5. Miejsce Polski na ścieżce rozwoju inwestycji (*Investment Development Path*)

Dokonując oceny roli bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju danej gospodarki, nie można zapomnieć, że ich znaczenie zmienia się wraz z rozwojem gospodarczym danego kraju. Jedną z teorii opisujących tę ewolucję jest tzw. hipoteza ścieżki rozwoju inwestycji.

Teoria ścieżki rozwoju inwestycji ukazuje zależności między wartością napływających BIZ *per capita* do danej gospodarki, wartością wychodzących inwestycji bezpośrednich *per capita* z wybranego kraju a poziomem jego rozwoju gospodarczego, mierzonym za pomocą PKB *per capita*.

Zgodnie z założeniami tej teorii poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych można podzielić na pięć etapów rozwoju. Na ścieżce rozwoju inwestycji są one powiązane z eklektycznym paradygmatem Dunninga (1980) – OLI. Zgodnie z tym paradygmatem przedsiębiorstwa, aby być konkurencyjne na rynkach międzynarodowych, powinny posiadać trzy rodzaje przewag. Są to:

- przewaga własnościowa (*ownership advantages*) wynika ze specyficznych cech posiadanych przez dane przedsiębiorstwo – wiąże się z tym, że firmy dokonujące ekspansji międzynarodowej muszą posiadać przewagi monopolistyczne bądź konkurencyjne, które pozwalają im osiągać sukces na rynkach międzynarodowych i czerpać z tego zyski. Przewagi te mogą wiązać się m.in. z różnego typu aktywami niematerialnymi, takimi jak *know-how*, marka, struktura organizacyjna, kapitał ludzki itp.;
- przewaga lokalizacji to specyficzne cechy lokalizacji (*location advantages*) związane

m.in. z przewagami względnymi danej gospodarki, które powodują, że przedsiębiorstwa decydują się na zainwestowanie w nich swoich zasobów;

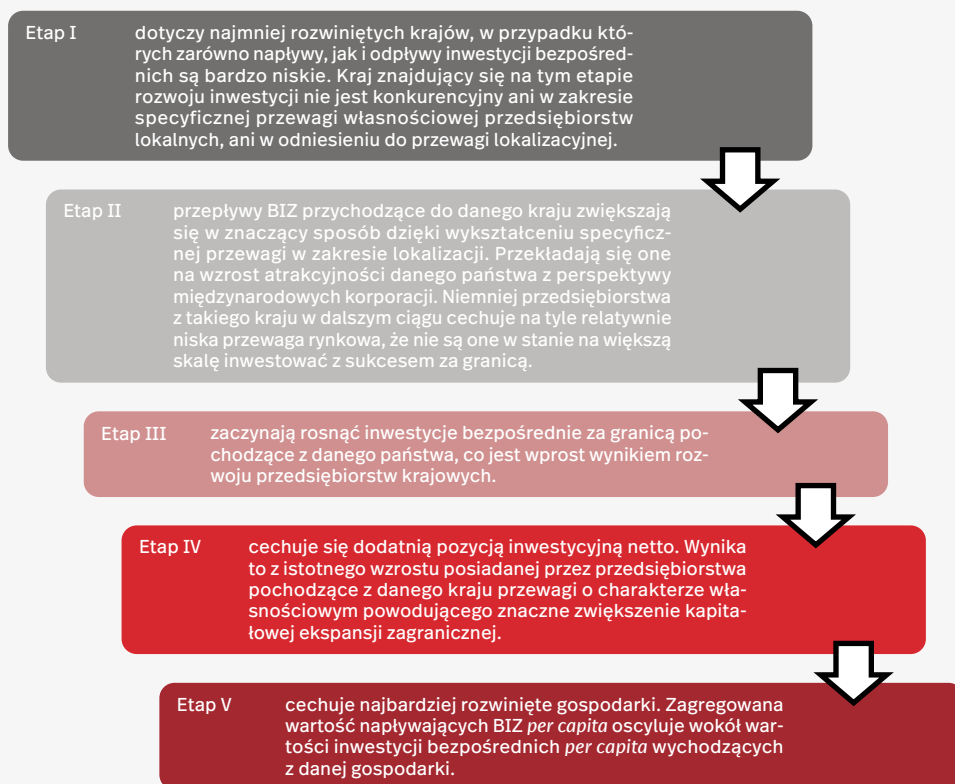
- przewaga internalizacji (*internalization advantages*) wiąże się z istnieniem kosztów transakcyjnych i faktem, że przedsiębiorstwa decydują się na wykonywanie różnych transakcji w ramach struktur organizacyjnych, a nie za pośrednictwem rynku i w związku z tym inwestują za granicą w tworzenie własnych filii czy oddziałów.

W konsekwencji oznacza to, że różnice w przepływach BIZ do i z określonej gospodarki wynikają zarówno z uwarunkowań występujących w danej gospodarce, które wpływają na decyzje o lokowaniu w niej inwestycji przez zagraniczne podmioty, jak i poziomu rozwoju przedsiębiorstw w danej gospodarce wpływającego na możliwość realizowania własnych inwestycji za granicą.

Opisane fazy rozwoju inwestycji mają charakter orientacyjny, a przechodzenie z jednego etapu do drugiego nie następuje automatycznie i jest możliwe przesuwanie się po ścieżce rozwoju do przodu, jak i wstecz.

W latach 2004-2017 kraje Europy Środkowej i Wschodniej charakteryzowały się stosunkowo wysokim poziomem podobieństwa ze względu na umiejscowienie na ścieżce rozwoju inwestycji (*Investment Development Path, IDP*). W 2017 r. znaczna część z nich (Polska, Estonia, Czechy, Słowacja, Słowenia i Węgry) zdołała już osiągnąć początkowe stadium III etapu rozwoju inwestycji, zaś Litwa i Łotwa pozostawały jeszcze na II etapie – por. rysunek 3.

▸ **Rysunek 3. Etapy ścieżki rozwoju inwestycji**



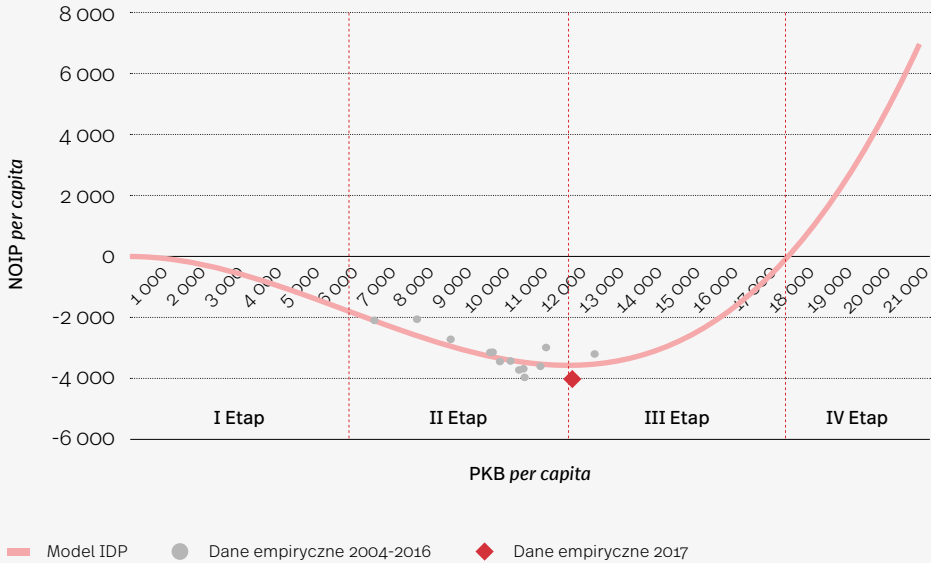
Źródło: Dunning (1981).

W 2017 r. PKB *per capita* Polski (w cenach stałych ze stycznia 2004 r.) wyniósł niemal 10,4 tys. USD, co umożliwiło jej osiągnięcie pozycji inwestycyjnej netto *per capita* na poziomie -4,0 tys. USD⁸. Odpowiadało to początkowemu stadium trzeciego etapu ścieżki rozwoju inwestycji, którą Polska podążała w latach 2004-2017. Zgodnie z prezen-

towanym modelem Polska przejdzie do czwartego etapu ścieżki rozwoju inwestycji w momencie osiągnięcia PKB *per capita* na poziomie 17,3 tys. USD (w cenach stałych ze stycznia 2004 r.). Na wykresie 12 przedstawiono model ścieżki rozwoju inwestycji bezpośrednich Polski wyznaczony na podstawie szeregów czasowych za lata 2004-2017.

⁸ W 2017 r. PKB *per capita* Polski według cen bieżących wyniósł około 13,8 tys. USD, a pozycja inwestycyjna netto *per capita* osiągnięta na koniec roku poziom -5,3 tys. USD.

▼ Wykres 12. Ścieżka rozwoju inwestycji bezpośrednich Polski wyznaczona na podstawie szeregów czasowych za okres 2004-2017 (w cenach stałych ze stycznia 2004 r.)



Uwaga: NOIP (*net outward investment position per capita*), to różnica między wartością wychodzących i napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych *per capita*.

Źródło: Ciesielska-Maciągowska (2019).

Biorąc pod uwagę poziom polskiego PKB *per capita*, obecna pozycja Polski na ścieżce rozwoju inwestycji (trzeci etap) jest relatywnie niska, w porównaniu z tą na jakiej znajdują się inne kraje wysoko rozwinięte. Wskazuje to na konieczność podjęcia działań mających na celu instytucjonalne wsparcie wychodzących BIZ. Wynika to z występowania pozytywnego wpływu tego typu inwestycji na budowanie przez krajowe przedsiębiorstwa przewag rynkowych

w kraju pochodzenia oraz za granicą, a ponadto z istotnego ich znaczenia z perspektywy rozwoju gospodarek krajów pochodzenia. Dalszy przebieg zagranicznej ekspansji kapitałowej przedsiębiorstw z Polski powinien cechować się znaczną intensyfikacją tempa rozwoju, aż do osiągnięcia przez nie poziomu umiędzynarodowienia charakterystycznego dla krajów wysoko rozwiniętych, takich jak Niemcy, Wielka Brytania czy Stany Zjednoczone.

6. Motywy i bariery inwestowania za granicą oraz ewolucja ich znaczenia na przestrzeni lat (na podstawie wyników badań ankietowych 2006-2019)

MOTYWY PODEJMOWANIA DECYZJI O INWESTOWANIU ZA GRANICĄ

Wprawdzie formy inwestowania są stale wzbogacane i różnicowane, jednak klasyczne motywy inwestowania za granicą zachowały w zasadzie swoją aktualność. Na przestrzeni lat niektóre z motywów mogą nabierać większego znaczenia, zaś ważność innych maleje. W literaturze przedmiotu można znaleźć liczne propozycje podziału motywów podejmowania przez przedsiębiorstwa działalności za granicą. Zasadniczo wyróżnia się trzy typy motywacji przedsiębiorstw do inwestowania za granicą. Jest to dążenie do poszukiwania:

- rynków (*market-seeking*) w celu powiększenia skali działania, a tym samym zwiększenia stopy zysku,
- efektywności (*efficiency-seeking*) polegającej m.in. na obniżeniu jednostkowych kosztów pracy, czynszów i rent, np. w dziedzinie socjalnej, itp.,
- zasobów (*resources-seeking*), tj. poprawy dostępu do nowych rynków zbytu, jak i do nowych, tańszych lub pewniejszych źródeł zaopatrzenia w surowce i materiały (Kotyński, 2013).

J. Dunning, wyróżnił jeszcze czwarty typ motywacji, a mianowicie *strategic asset seeking* – poszukiwanie dostępu do zasobów strategicznych związanych przede wszystkim

z *know-how*, technologią wytwarzania, dystrybucją, itp., służących utrzymaniu lub poprawie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw.

W istniejącej literaturze można zapoznać się z wynikami wielu badań dotyczących tej tematyki. Wskazują one, że głównym motywem internacjonalizacji kapitałowej polskich spółek jest w dalszym ciągu poszukiwanie rynków zbytu. Badania potwierdziły również znaczenie zachęt instytucjonalnych dla polskich inwestorów zagranicznych (Karaszewski i in., 2009). Kolejne analizy przeprowadzone przez Karaszewskiego (2013a, 2013b) w latach 2010-2012 pokazały duże znaczenie poszukiwania rynków zbytu jako czynnika motywującego do podejmowania BIZ, nie wskazując na istotność motywów kosztowych w przypadku lokowania inwestycji. Jaworek (2013) zauważyła, że przeprowadzone badania nie wskazały na istotność motywów kosztowych w przypadku lokowania inwestycji bezpośrednich na terenie UE. W Unii oprócz motywów rynkowych ważne dla przedsiębiorców były uwarunkowania instytucjonalno-systemowe, a w szczególności przyjazny stosunek do przedsiębiorczości, stabilność przepisów prawnych, regulacje dotyczące działalności gospodarczej czy też

system podatkowy. Istnieje wyraźne powiązanie między motywami a krajem lokalizacji inwestycji (Gorynia, Trąbczyński, 2014). Motywy inwestycyjne są zróżnicowane w zależności od specyfiki sektora. Czynniki związane z poszukiwaniem strategicznych zasobów mają większe znaczenie dla przedsiębiorstw z sektora technologicznego niż dla funkcjonujących w innych branżach (Wiliński, 2012).

Od wielu lat Instytut we współpracy z GUS przeprowadza coroczne badania ankietowe na temat działalności eksportowej polskich przedsiębiorstw z sekcji przetwórstwa przemysłowego. Część zawartych w ankiecie pytań dotyczy internacjonalizacji przed-

siębiorstw w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Pytano m.in., czy przedsiębiorstwo inwestuje za granicą, jakie ma plany inwestycyjne na najbliższe lata i co go motywuje do podejmowania tego typu decyzji. Najnowsze badanie, przeprowadzone w październiku 2019 r., które jak co roku było skierowane do wyselekcjonowanej przez GUS reprezentatywnej grupy 600 przedsiębiorstw eksportujących, pokazuje że nawet wśród polskich eksporterów tylko co dziesiąty podejmuje działalność inwestycyjną poza granicami kraju w postaci inwestycji bezpośrednich (10,2 proc. respondentów, którzy odpowiedzieli na ankietę).

JAKIE PRZEDSIĘBIORSTWA INWESTUJĄ ZA GRANICĄ?

Inwestycje bezpośrednie za granicą na ogół podejmują przedsiębiorstwa duże, zatrudniające 250 i więcej pracowników (w 2019 r. stanowiły 100 proc. respondentów inwestujących za granicą, w 2017 r. – około 80 proc.). W przeważającej mierze są to przedsiębiorstwa z kapitałem wyłącznie polskim – według badania z 2019 r. stanowiły one już 86 proc. (w 2017 r. – ponad 63 proc.). Inwestujących za granicą eksporterów cechuje na ogół wysoki stopień orientacji eksportowej.

Połowa z nich eksportowała ponad 50 proc. swojej produkcji, zaś tylko w co piątym udział eksportu w sprzedaży nie przekraczał 10 proc. Blisko 60 proc. polskich inwestorów za granicą ocenia swój poziom techniki jako średniowysoki. Zwraca uwagę wysoka aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw wdrażających nowe technologie – za granicą inwestowało ponad ¾ badanych przedsiębiorstw w tej grupie (78,6 proc.). Inwestorzy często korzystają z funduszy unijnych (71 proc.).

Do grona przedsiębiorstw inwestujących za granicą należało 10 proc. respondentów (2019 r.), podczas gdy w poprzedniej edycji badania (2017 r.) było ich 9 proc., a według edycji badania, przeprowadzonej w 2016 r. – 7 proc.

W latach 2020-2021 inwestycje poza granicami kraju zamierza podjąć 9 proc. respondentów. Odsetek takich przedsiębiorstw wynosił około 8 proc. według sformułowanych na początku dekady planów inwestycyjnych na lata 2012-2013, a najwyższą dotychczas wartość (12 proc.) osiągał w latach 2015-2016.

Przedsiębiorstwa z Polski inwestujące na rynkach zagranicznych spotykają się z różnymi utrud-

nieniami, 1/3 z nich doświadczyła regulacji dyskryminacyjnych lub barier nieformalnych (36 proc.).

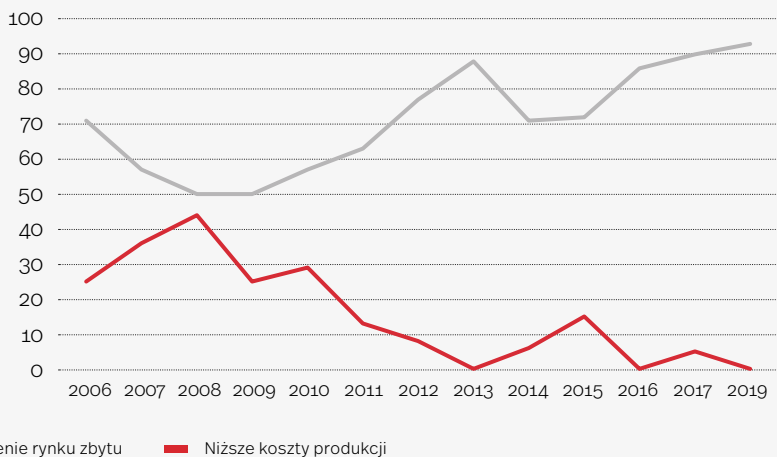
CO MOTYWUJE PRZEDSIĘBIORSTWA DO PODEJMOWANIA INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH ZA GRANICĄ?

Wyniki badań Instytutu potwierdzają, że czynniki rynkowe wydają się być podstawowymi w podejmowaniu decyzji o inwestycjach bezpośrednich za granicą przez przedsiębiorstwa z Polski. Najważniejszym motywem, jakim kierują się przy podejmowaniu decyzji dotyczących inwestycji zagranicznych jest poszukiwanie rynków (*market-seeking*). Inwestycje kierowane są najczęściej na rynki

obsługiwane przez inwestora zagranicznego w formie działalności handlowej (eksportu).

Od 2008 r. znaczenie czynników rynkowych w podejmowaniu decyzji o inwestowaniu za granicą wzrasta wśród polskich inwestorów (wykres 13). W najnowszym badaniu zwiększenie rynku zbytu wskazało jako motyw inwestowania już 93 proc. przedsiębiorstw inwestujących poza granicami kraju.

▸ **Wykres 13.** Najważniejsze motywy podejmowania inwestycji bezpośrednich za granicą przez polskie przedsiębiorstwa w latach 2006-2019 (w proc.)



Źródło: opracowanie PIE na podstawie badań ankietowych z lat 2006-2019.

Inne przyczyny inwestowania za granicą z upływem lat stają się coraz mniej ważne dla inwestorów. Dotyczy to również niższych kosztów produkcji – drugiego co do znaczenia motywu aktywności inwestycyjnej na przestrzeni lat. W 2019 r. dla żadnego badanego przedsiębiorstwa niższe koszty produkcji nie były ważnym powodem do podejmowania

inwestycji bezpośrednich za granicą (nie było tego typu wskazań). Podobnie zdarzało się już w poprzednich latach. Pozostałe motywy wymienione w ankiecie, takie jak zachęty inwestycyjne, niższe podatki, stabilna sytuacja polityczna lub chęć ominięcia barier celnych, od 2014 r. mają według respondentów nieznaczny wpływ na proces decyzyjny

w zakresie podejmowania i realizacji inwestycji bezpośrednich za granicą lub nie mają wpływu wcale. Brak wskazań na „chęć ominięcia barier

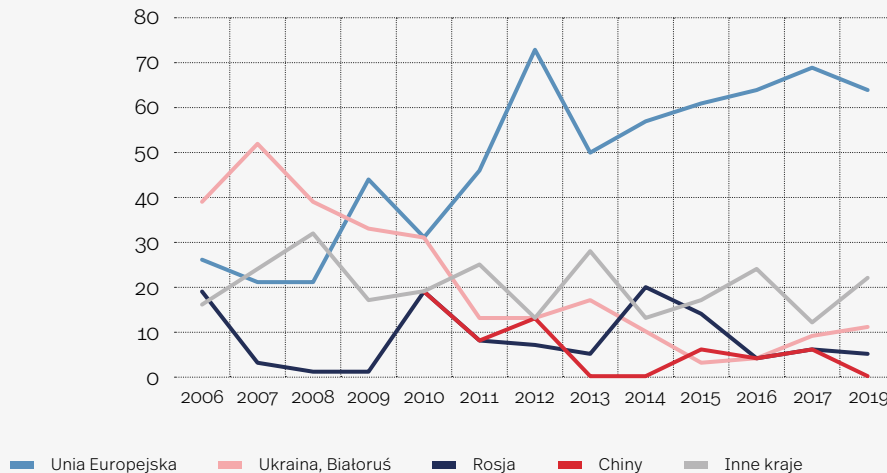
celnych” można tłumaczyć tym, że polskie inwestycje za granicą lokowane są przede wszystkim w krajach Unii Europejskiej.

GDZIE INWESTUJĄ POLSKIE PRZEDSIĘBIORSTWA?

Jak pokazują wyniki badania, na przestrzeni lat 2006-2019 zmieniały się preferencje przedsiębiorstw w zakresie kierunków geograficznych branych pod uwagę w planach inwestycyjnych dotyczących umiędzynarodowienia działalności przez inwestycje bezpośrednie za granicą. Część przedsiębiorstw zainteresowana była lokowaniem inwestycji na więcej niż jednym rynku.

Po akcesji Polski do UE wzrosło znaczenie rynków unijnych dla polskich przedsiębiorców planujących podjęcie działalności w formie inwestycji bezpośrednich poza granicami kraju. Zmiany preferencji eksporterów dotyczące kierunków geograficznych inwestycji bezpośrednich w latach 2008-2019 przedstawiono na wykresie 14.

▸ **Wykres 14.** Planowane kierunki geograficzne polskich inwestycji bezpośrednich za granicą w latach 2006-2019 (plany dwuletnie, w proc.)



Źródło: jak w wykresie 13.

W 2006 r., jak pokazują wyniki badania ankietowego (pierwsze badanie Instytutu) przedsiębiorstwa z Polski planując ekspansję zagraniczną w formie inwestycji bezpośrednich częściej wskazywały na Ukrainę i Białoruś niż na Unię Europejską jako docelowe miejsce

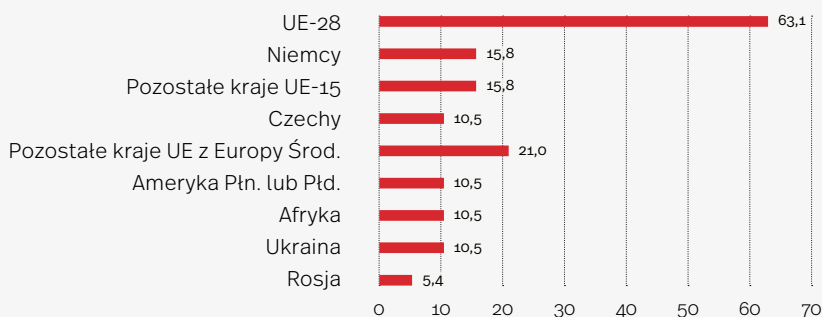
lokalizacji inwestycji (wykres 14). Duże zmiany można zaobserwować po 2008 r. Światowy kryzys finansowo-gospodarczy (w latach 2008-2009) w znacznym stopniu przyczynił się do innego spojrzenia na kierunki geograficzne planowanych inwestycji. Coraz mniej inwestycji

bezpośrednich planowano zlokalizować na rynkach wschodnich (Ukraina, Rosja, Białoruś), zaś ich znaczącą większość zaczęto kierować do UE. W 2010 r. w pewnym stopniu sprzyjały temu przygotowane i realizowane przez część krajów unijnych programy wspierające działalność gospodarczą firm i inwestycje bezpośrednie. W latach 2010-2012 obserwowano znaczące zainteresowanie eksporterów-inwestorów rynkiem chińskim. Zapewne pozytywny wpływ miały podjęte wówczas działania, zarówno ze strony władz polskich, jak i chińskich. W grudniu 2011 r. w Pekinie Polska i Chiny ogłosiły zawarcie partnerstwa strategicznego. Od czerwca 2012 r. w Polsce rozpoczął działalność oddział Bank of China (BOC). Jednak ówczesne decyzje Chin dotyczące opłat celnych wpłynęły negatywnie na inwestorów zagranicznych, w tym również na polskie przedsiębiorstwa. Niektóre z nich zareagowały nawet wycofaniem kapitału z rynku chińskiego, co znalazło wyraźne odbicie w planach inwestycyjnych respondentów w kolejnych latach, mało również zainteresowanie rynkiem rosyjskim, ukraińskim i białoruskim, przy wzrastającej dominacji rynków unijnych. W latach 2016-2017 dla około 30 proc. planowanych inwestycji w UE jako lokalizację wskazywano państwa członkowskie UE z Europy Środkowej,

w tym dla blisko 1/3 z nich Czechy. Aż ¾ pozostałej części (z 70 proc. ogółu) planowanych inwestycji bezpośrednich w Unii przedsiębiorcy zamierzali ulokować w Niemczech. Coraz częściej inwestorzy wybierali odległe rynki, takie jak kraje Ameryki Północnej lub Południowej (6 proc.), czy Afryki (3 proc.).

Według danych NBP na koniec 2018 r. polskie należności z tytułu inwestycji bezpośrednich w krajach europejskich stanowiły 89,9 proc. ogółu należności z tego tytułu, z czego znakomita większość przypadła na UE (86,8 proc.). Wyniki badania PIE wskazują, że sytuacja ta może niewiele zmienić się również w najbliższych latach. Według deklarowanych planów inwestycyjnych również w latach 2020-2021 eksporterzy zamierzają ulokować najwięcej inwestycji bezpośrednich w Unii, z czego zdecydowaną większość w Niemczech i Czechach. Jednak, w porównaniu z wynikami poprzedniego badania, we wskazywanych lokalizacjach dla planowanych projektów inwestycyjnych zmniejszył się udział rynków unijnych (63 proc. wskazań), wzrósł zaś udział krajów Ameryki Północnej i Południowej (10,5 proc.) oraz Afryki (10,5 proc.) – wykres 15. Warto odnotować, że wzrasta zainteresowanie polskich inwestorów rynkami państw członkowskich UE z Europy Środkowej.

➤ **Wykres 15.** Kierunki geograficzne polskich inwestycji bezpośrednich za granicą, plan na lata 2020-2021 (w proc.)



Źródło: jak w wykresie 13.

Wyraźna dominacja Europy jako regionu, do którego kierowane są polskie inwestycje bezpośrednie, a przede wszystkim krajów sąsiedzkich, świadczy o nadal istotnym znaczeniu bliskości geograficznej i kulturowej w podejmowaniu zagranicznej aktywności inwestycyjnej przez przedsiębiorców. Dodatkowym czynnikiem sprzy-

jającym wyborowi takiej lokalizacji inwestycji jest dotychczasowe doświadczenie eksportowe przedsiębiorstw. Koncentracja polskich inwestycji bezpośrednich na rynku europejskim może również w dużej mierze wynikać z ograniczonych zasobów wiedzy i braku doświadczenia w działalności na bardziej odległych rynkach.

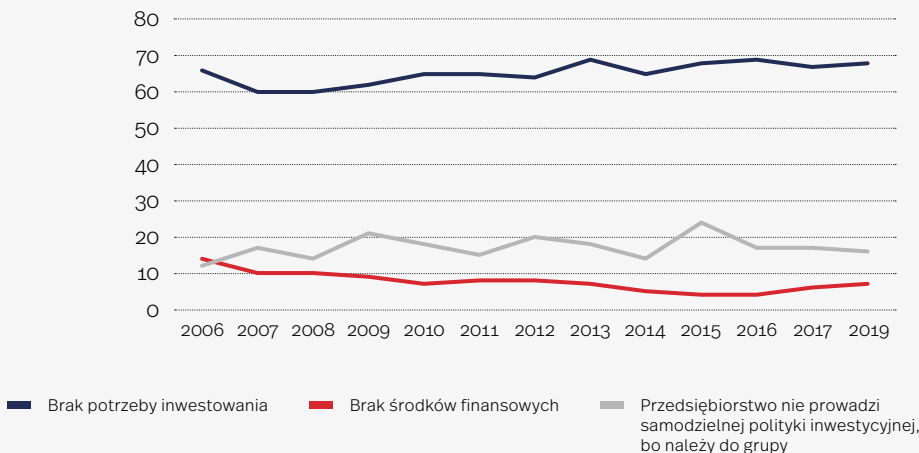
DLACZEGO PRZEDSIĘBIORSTWA NIE INWESTUJĄ ZA GRANICĄ?

Wyniki przeprowadzonych przez Instytut badań ankietowych polskich eksporterów wskazują, że przyczyny niewielkiego jak dotąd zainteresowania polskich przedsiębiorstw inwestowaniem za granicą mają w przeważającej mierze charakter strukturalny:

- ok. 70 proc. respondentów nie inwestuje za granicą, bo nie odczuwa takiej potrzeby,
- w przypadku 16 proc. respondentów inwestowanie nie mieści się w strategii grupy kapitałowej, a więc brakuje samodzielnej polityki inwestycyjnej.

Taka struktura barier może wskazywać, że skutecznymi instrumentami wspierania polskiej ekspansji inwestycyjnej za granicą byłyby przede wszystkim instrumenty o charakterze pośrednim, nastawione na trwałe wzmacnianie podstaw międzynarodowej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Służyłyby one zwłaszcza wyłanianiu grupy czempionów, którzy mogliby podjąć funkcję liderów ekspansji inwestycyjnej.

▼ Wykres 16. Najważniejsze przyczyny nieinwestowania za granicą w latach 2006-2019 (w proc.)



Źródło: jak w wykresie 13.

Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw nie inwestuje za granicą (91 proc. respondentów w 2019 r.). Odsetek przedsiębiorstw, które udzieliły takiej odpowiedzi utrzymuje się od wielu lat w granicach 91-93 proc., z wyjątkiem 2010 r., kiedy wzrósł do 97 proc. Jako główną przyczynę wskazywano, tak jak i w latach poprzednich, brak potrzeby inwestowania (w 2019 r. – 68 proc.) – wykres 16. Od 2008 r., w niedużym stopniu, ale jednak, wzrasta znaczenie tej determinanty. Nieprowadzenie samodzielnej polityki inwestycyjnej przez przedsiębiorstwo z powodu przynależności do grupy to druga ważna przyczyna nieinwestowania za granicą (w 2019 r. – 16 proc.). Na przestrzeni lat brak środków finansowych był coraz mniejszą przeszkodą dla przedsiębiorstw w podejmowaniu decyzji o umiędzynarodowieniu. W latach 2007-2008 miało to znaczenie dla ok. 10 proc.

respondentów. W 2014 r. już tylko 5 proc. przedsiębiorstw wskazało tę przyczynę jako przeszkodę w realizacji projektów inwestycyjnych za granicą, a w latach 2015-2016 udział takich odpowiedzi był jeszcze mniejszy. Jednak w ostatnich dwóch badaniach odsetek wskazań nieco wzrósł (w 2017 r. – 6 proc., w 2019 r. – 7 proc.). Wzrost ten nie wydaje się na tyle duży, aby stwierdzić jednoznacznie, że sytuacja finansowa przedsiębiorstw uległa pogorszeniu. Pozostałe przyczyny nieinwestowania za granicą wskazane w ankiecie (brak informacji, brak poręczeń i gwarancji ze strony państwa, duże ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej oraz inne) były mało znaczące w procesie podejmowania decyzji o nieinwestowaniu kapitału poza granicami kraju (odsetek odpowiedzi na poziomie 1-4 proc. eksporterów nieinwestujących w zależności od kategorii).



7. Wsparcie państwa dla przedsiębiorców w zakresie ekspansji kapitałowej

O ile w ciągu ostatnich dwóch dekad bezpośrednie inwestycje zagraniczne lokalizowane w Polsce miały istotne znaczenie dla wzmacniania wzrostu gospodarczego czy promocji polskiego eksportu, o tyle w nadchodzącym okresie o wiele większego znaczenia nabiorą inwestycje polskich przedsiębiorstw za granicą. Oznacza to, że polityka gospodarcza państwa w zakresie inwestycji zagranicznych w większym niż dotychczas stopniu powinna koncentrować się na tworzeniu ułatwień dla polskich firm inwestujących za granicą.

Polscy przedsiębiorcy coraz częściej wcielają w życie plany związane z ekspansją swoich firm za granicą. Dotyczy to nie tylko eksporterów towarów i usług, ale coraz częściej także polskich inwestorów działających bądź rozpoczynających

działalność gospodarczą za granicą w różnych formach. Istotnym elementem ułatwiającym ekspansję może być dla nich wsparcie państwa, szczególnie w sytuacjach, gdy uwarunkowania ekonomiczne i polityczne nie są w pełni sprzyjające. Najczęściej stosowane formy to wsparcie operacyjne (obejmuje usługi prawne, doradztwo, promocję, szkolenia, pomoc w nawiązywaniu kontaktów zagranicznych, usługi analityczne, techniczne, itp.) oraz wsparcie finansowe.

Przy realizacji swoich planów inwestorzy mogą liczyć na różnego rodzaju pomoc ze strony krajowych instytucji należących do Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju, takich jak: PFR TFI, PAIH, BGK, KUKI, a także jednostek samorządu gospodarczego.

POLSKA AGENCJA INWESTYCJI I HANDLU S.A.

W strukturze jednostek wspierających ważnym podmiotem jest Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (PAIH) i specjalnie powołany w jej ramach Wydział Wspierania Polskich Inwestycji odpowiedzialny za pomoc przedsiębiorcom zainteresowanym inwestowaniem za granicą w formie inwestycji bezpośrednich. Wśród oferowanych przez PAIH instrumentów (działań pomocowych) znajdują się m.in.:

→ warsztaty inwestycyjne (odbywane się na terenie całego kraju),

- zagraniczne wizyty rozpoznawcze (*fact finding missions*),
- zagraniczne wizyty lokalizacyjne (tzw. *study tours*),
- doradztwo strategiczne,
- doradztwo z zakresu pozyskiwania narodowych i lokalnych instrumentów wsparcia,
- doradztwo z zakresu pozyskiwania zagranicznych zachęt inwestycyjnych,
- wsparcie relacyjne – powiązania kooperacyjne,
- usługi *after care*⁹.

⁹ PAIH, https://www.paih.gov.pl/wsparcie_polskich_firm [dostęp: 12.02.2019].

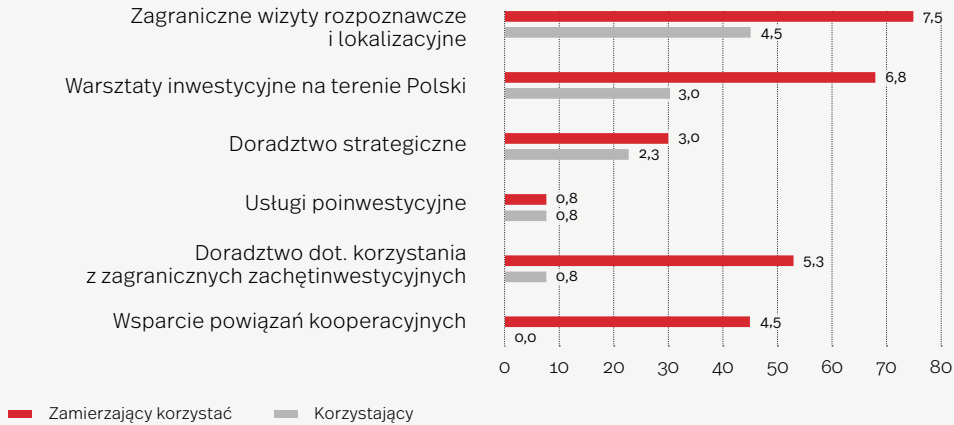
Wsparcie udzielane przez pracowników Wydziału obejmuje m.in.: dostarczenie przedsiębiorstwom odpowiednich zasobów informacyjnych niezbędnych do podjęcia decyzji inwestycyjnej, doradztwo przy wyborze lokalizacji projektu inwestycyjnego oraz wsparcie przy uzyskaniu zachęt inwestycyjnych dostępnych w kraju lokalizacji inwestycji. Przez współpracę z zagranicznymi agencjami promocji inwestycji, tj. kluczowymi instytucjami wspierającymi napływ inwestycji do poszczególnych krajów, Wydział ma dostęp do profesjonalnej i wiarygodnej informacji o rynku wybranym przez polskiego inwestora, w tym np. informacji dotyczącej instrumentów finansowania czy ubezpieczeń. Ważną inicjatywą dla początkujących inwestorów jest pomoc Agencji już na najwcześniejszym etapie realizacji planu ekspansji, tj. przy budowaniu kompleksowej strategii ekspansji zagranicznej.

Znaczną rolę wspierającą inwestorów przypisano podległym PAIH Zagranicznym Biurom Handlowym – ZBH (jest ich ok. 70 na świecie), stanowiącym najczęściej pierwszy punkt kontaktu dla polskiego przedsiębiorcy. Ekspersi w ZBH odpowiadają za udzielanie informacji o rynku kraju urzędowania placówki (analizy, raporty, poradniki), współtworzenie sieci kontaktów z lokalnymi podmiotami i instytucjami, organizację szkoleń dla polskich i zagranicznych podmiotów, a także weryfikację partnerów biznesowych. Pomoc PAIH i ZBH świadczona jest zarówno nieodpłatnie, jak i za opłatą, a wysokość opłaty zależy od rodzaju i zakresu udzielanego wsparcia.

W najnowszym badaniu ankietowym polskich eksporterów PIE przeprowadzonym we współpracy z GUS (2019) zapytano przedsiębiorców czy korzystają lub zamierzają korzystać z oferowanych przez PAIH form wspierania bezpośrednich inwestycji za granicą.

Najpopularniejszym instrumentem wsparcia dla badanych eksporterów były zagraniczne wizyty rozpoznawcze i lokalizacyjne. Skorzystało z nich i zamierza korzystać łącznie 12 proc. ankietowanych – por. wykres 17. Wśród nich znalazły się duże przedsiębiorstwa (20 proc. sklasyfikowanych w tej grupie) korzystające z funduszy europejskich (24,5 proc.), wdrażające nowe technologie (18,6 proc.) i klasyfikowane jako innowacyjne (13,2 proc.) – por. tabele 5 i 6. Przedsiębiorstwa ze 100-procentowym kapitałem polskim pięć razy częściej wyrażały zainteresowanie wizytami rozpoznawczymi i lokalizacyjnymi (15,3 proc.) niż przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym (2,9 proc.). Ponadto z takich wizyt skorzystało i zamierza skorzystać łącznie blisko 16 proc. podmiotów z ponad 50-procentowym udziałem eksportu w sprzedaży firmy. Omawiana forma wsparcia była popularna wśród podmiotów eksportujących na rynki pozaunijnych krajów bałkańskich (deklaracja 28 proc. z tej grupy przedsiębiorstw), do Chin (22,2 proc.) oraz Niemiec (15,4 proc.), a także wśród firm o średniowysokim, średnioniskim i niskim poziomie techniki – po kilkanaście procent przedsiębiorstw sklasyfikowanych w tych grupach.

» **Wykres 17. Korzystający i zamierzający korzystać z instrumentów wsparcia inwestycji bezpośrednich za granicą oferowanych przez PAIH (proc. wskazań)**



Źródło: opracowanie PIE na podstawie badania ankietowego z 2019 r.

Zainteresowanie warsztatami inwestycyjnymi odbywającymi się na terenie Polski potwierdziło blisko 10 proc. ankietowanych. Najbardziej popularne były wśród podmiotów dużych, zatrudniających ponad 250 pracowników (14 proc. firm z tej grupy), firm korzystających z funduszy europejskich (16,7 proc.), wdrażających nowe technologie (13,8 proc.), charakteryzujących się średnim i dużym udziałem eksportu w sprzedaży, a także wśród eksportujących do pozaunijnych krajów bałkańskich (12,5 proc.) i Chin (11,5 proc.). W przypadku tego instrumentu, ciekawym wydaje się fakt, że zainteresowanie warsztatami inwestycyjnymi organizowanymi na terenie Polski rośnie wraz z poziomem techniki – największe było wśród przedsiębiorstw reprezentujących wysoki poziom (20 proc. respondentów sklasyfikowanych w grupie), zaś najmniejsze wśród przedsiębiorstw o niskim poziomie techniki (5,9 proc.). Podmioty gospodarcze z kapitałem wyłącznie polskim (11,3 proc. firm z tej grupy) dwa razy częściej wyrażały swoje zainteresowanie udziałem w warsztatach inwestycyjnych niż firmy z kapitałem zagranicznym (5,7 proc.).

Stosunkowo niewiele ankietowanych przedsiębiorstw w poszczególnych grupach wskazało na doradztwo strategiczne. Instrument ten okazał się istotny dla 40 proc. eksporterów reprezentujących grupę o wysokim poziomie techniki i dla niecałych 10 proc. średnich eksporterów. Mniejsze zainteresowanie wyraziły przedsiębiorstwa korzystające z funduszy europejskich (8,3 proc.), duże (8 proc. firm z tej grupy) i eksporterzy do Chin (7,7 proc.).

Nieco większe zainteresowanie odnotowano w zakresie doradztwa dotyczącego korzystania z zagranicznych zachęt inwestycyjnych. W grupie korzystających i zamierzających korzystać z tej formy wsparcia należy wymienić eksporterów z grupy o wysokim poziomie techniki (20 proc. ankietowanych z tej grupy), średnich eksporterów (12,9 proc.), korzystających z funduszy europejskich (10,4 proc.) oraz eksportujących na pozaunijne rynki bałkańskie.

Wsparcie powiązań kooperacyjnych najpopularniejsze było wśród przedsiębiorstw o wysokim poziomie techniki (20 proc.), korzystających z funduszy unijnych (10,2 proc.) oraz eksporterów ze średnim udziałem w sprzedaży (9,7 proc.).

➤ **Tabela 5.** Wykorzystanie instrumentów wsparcia polskich inwestycji bezpośrednich za granicą oferowanych przez PAIH (proc. wskazań) - cz. 1

Wyszczególnienie	Ogółem	Liczba zatrudnionych			Udział eksportu w sprzedaży			Forma własności		Firmy innowacyjne	Firmy wdrażające nowe technologie
		do 49	50-249	250 i więcej	do 10 proc.	11-50 proc.	ponad 50 proc.	bez kapitału zagr.	z kapitałem zagr.		
Warsztaty inwestycyjne na terenie Polski	9,8	8,9	5,4	14,0	8,2	12,9	10,0	11,3	5,7	8,1	13,8
Zagraniczne wizyty rozpoznawcze i lokalizacyjne	12,0	6,7	7,9	20,0	10,2	9,7	15,7	15,3	2,9	13,2	18,6
Doradztwo strategiczne	5,3	2,2	5,4	8,0	6,1	9,7	2,0	5,2	5,7	2,7	6,9
Doradztwo dotyczące korzystania z zagranicznych zachęt inwestycyjnych	6,1	8,9	2,7	6,0	4,1	12,9	4,0	6,2	5,7	5,4	8,6
Wsparcie powiązań kooperacyjnych	4,5	6,7	2,6	4,0	0	9,7	5,9	6,1	0	7,9	8,5
Usługi poinwestycyjne	1,5	0	2,7	2,0	0	3,3	2,0	1,0	2,9	0	1,7

Źródło: opracowanie PIE na podstawie badania ankietowego z 2019 r.

➤ **Tabela 6.** Wykorzystanie instrumentów wsparcia polskich inwestycji bezpośrednich za granicą oferowanych przez PAIH (proc. wskazań) - cz. 2

Wyszczególnienie	Ogółem	Firmy według poziomów techniki				Firmy korzystające z fund. europ.	Firmy eksportujące			Branża spożywcza
		Wysoka	Średniowysoka	Średniorniska	Niska		Niemcy	Chiny	Pozostanie kraje bałkańskie	
Warsztaty inwestycyjne na terenie Polski	9,8	20,0	14,3	9,8	5,9	16,7	2,6	11,5	12,5	5,3
Zagraniczne wizyty rozpoznawcze i lokalizacyjne	12,0	0	14,3	12,2	11,5	24,5	15,4	22,2	28,0	10,5
Doradztwo strategiczne	5,3	40,0	2,9	4,9	3,9	8,3	5,3	7,7	4,2	5,3
Doradztwo dotyczące korzystania z zagranicznych zachęt inwestycyjnych	6,1	20,0	8,6	4,9	3,9	10,4	2,6	3,9	8,3	5,3
Wsparcie powiązań kooperacyjnych	4,5	20,0	0	7,3	3,9	10,2	2,6	7,4	8,0	0
Usługi poinwestycyjne	1,5	0	2,9	0	2,0	2,1	2,6	0	0	0

Źródło: jak w tabeli 5.

PFR TFI S.A.

Obok PAIH ważnym podmiotem wspierającym polskich inwestorów planujących bądź prowadzących działalność gospodarczą za granicą jest PFR TFI S.A., który zarządza Funduszem Ekspansji Zagranicznej (FEZ)¹⁰. Fundusz udziela pożyczek zagranicznym spółkom należącym do polskich przedsiębiorstw na warunkach rynkowych, zabezpieczonych wyłącznie zagranicznymi aktywami, a także bez zabezpieczenia, na czas potrzebny do realizacji projektu ekspansji. Fundusz oferuje też finansowanie kapitałowe zagranicznych spółek zależnych, zawsze mniejszościowe i pozostawia zarządzanie projektem w rękach polskich partnerów. Może on współfinansować przejęcie zagranicznej spółki, założenie nowej spółki zależnej od podstaw lub dalszy rozwój już działającej zagranicznej spółki zależnej. Jego działalność obejmuje inwestycje w spółki produkcyjne, dystrybucyjne i usługowe, zarówno w krajach Unii Europejskiej, jak i w krajach podwyższonego ryzyka. Typowa wielkość inwestycji Funduszu w jeden projekt to od jednego do kilkunastu milionów EUR. Do chwili obecnej Fundusz zawarł kilkanaście umów

inwestycyjnych i szybko zwiększa skalę działania. Fundusz Ekspansji Zagranicznej wypełnia lukę na polskim rynku finansowym i pomaga usunąć główne bariery dla międzynarodowej ekspansji polskich przedsiębiorstw – obejmując udziały zagranicznych spółek Fundusz dzieli ryzyko projektu ekspansji, jednak nie przejmuje nad nim kontroli i nie wchodzi w strukturę własnościową polskiej spółki. Dostarcza finansowania długoterminowego, uwzględniającego czas potrzebny na rozbudowę zagranicznego zakładu, restrukturyzację przejętej spółki, pozyskanie odbiorców. Finansowanie kapitałowe dostarczane przez Fundusz bezpośrednio na bilans zagranicznej spółki umożliwia przejęcie podmiotów zagranicznych dużych w relacji do polskiej spółki, bez obciążenia długiem bilansu polskiej spółki przejmującej. Finansowanie z Funduszu Ekspansji Zagranicznej umożliwia rozwój spółkom, dla których pozyskanie finansowania w postaci kredytu bankowego byłoby trudniejsze – spółkom handlowym, dystrybucyjnym, usługowym i IT, nieposiadającym aktywów trwałych, na których bank mógłby się zabezpieczyć.

KUKE S.A.

Istotnym narzędziem, z którego mogą skorzystać polskie przedsiębiorstwa inwestujące za granicą jest oferowana przez KUKE S.A. ochrona ubezpieczeniowa, która obejmuje straty poniesione w związku z realizacją inwestycji bezpośredniej za granicą, będące następstwem zdarzeń określanych jako ryzyko polityczne. Odszkodowanie wypłacane jest także w przypadku zniszczenia inwestycji w wyniku działania siły wyższej (np. trzęsienie ziemi,

powódź, pożar, działania wojenne). Inwestycje bezpośrednie za granicą, które KUKE obejmuje ubezpieczeniem, to m.in.: nabycie zagranicznego przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części, utworzenie i prowadzenie przedsiębiorstwa (także oddziału lub przedstawicielstwa) za granicą, nabycie nieruchomości, itp. Ubezpieczenie obejmuje okres inwestycji nawet do 15 lat, zaś pokrycie ubezpieczeniem wynosi do 90 proc. wartości inwestycji.

¹⁰ Certyfikaty inwestycyjne FEZ obejmuje Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK).

POZOSTAŁE PODMIOTY WSPIERAJĄCE INWESTORÓW

Warto też krótko wspomnieć o istniejących możliwościach wsparcia operacyjnego inwestorów przez podmioty spoza sfery administracji państwowej. Mowa tu o samorządzie gospodarczym (branżowe i regionalne izby gospodarcze i przemysłowo-handlowe). Wsparcie dla polskich inwestorów za granicą deklaruje Stowarzyszenie Polskich Iz Handlowych za Granicą (PolChambers), które pomaga np. otworzyć przedstawicielstwo, oddział, oferuje opiekę prawną oraz pomoc w nawiązywaniu kontaktów z partnerami biznesowymi.

Polskich inwestorów wspierają nie tylko podmioty krajowe, ale także zagraniczne. Przykładem może być działająca w Polsce American Chamber of Commerce (AmCham). W 2019 r. AmCham uruchomiła *American Investor Desk* – program wsparcia dla polskich przedsiębiorstw zainteresowanych inwestycjami na rynku amerykańskim. W ramach programu eksperci amerykańscy chcą dzielić się z polskimi partnerami doświadczeniami z amerykańskiego rynku, w tym także dotyczącymi prowadzenia organizacji wspierającej inwestorów. Eksperci przedstawiają różne sposoby i formy prawne, w jakich można być obecnym w USA, ułatwiają także kontakty z władzami i organizacjami branżowymi⁴¹.

System wspierania ekspansji zagranicznej, w tym inwestycji za granicą, ma szansę stać się skutecznym narzędziem wykorzystywanym przez polskich inwestorów. Dotychczasowe reformy

systemu wspierania ekspansji zagranicznej, przeprowadzone w 2017 r. można ocenić pozytywnie. Przekształcenie dawnego PAIIZ w PAIH, przekazanie Agencji kompetencji nadzoru nad siecią Zagranicznych Biur Handlowych, zrewidowanie lokalizacji biur, a także sprecyzowanie ich zadań i kryteriów oceny pracy mogą pozytywnie wpłynąć na efektywność pomocy oferowanej przez Agencję.

Obecnie trudno jest formułować konkretne oceny działania systemu wspierania polskich inwestorów za granicą, gdyż system nie osiągnął jeszcze pełnej sprawności operacyjnej. PAIH jest stosunkowo młodą instytucją, zaś Zagraniczne Biura Handlowe dopiero niedawno skończyły się formować.

Porównując polski system wspierania ekspansji zagranicznej z jego odpowiednikami w krajach Europy Zachodniej (np. w Niemczech, Wielkiej Brytanii) widać, że nadal ustępuje on pod względem skali. Przedsiębiorców niemieckich na świecie wspiera 140 placówek AHK (izby handlowe), brytyjskich – 270 placówek dyplomatycznych, zaś polskich – tylko 70 placówek PAIH.

Wydaje się, że polityka promocyjna i pomocowa państwa powinna zmierzać do poprawy sytuacji w tym zakresie, przez sukcesywne zwiększanie budżetów przeznaczanych na promocję i wsparcie dla rodzimych przedsiębiorstw, a także zatrudnianie kompetentnych kadr w instytucjach udzielających wsparcia przedsiębiorstwom.

⁴¹ Na podstawie wywiadu, którego udzielił „Rzeczpospolitej” Tony Housh – szef AmCham w Polsce, [w:] Ptak-Igłowska A., *Nie oceniamy kapitału przez pryzmat jego narodowości*, <https://www.rp.pl/Wywiady/311289884-Nie-oceniamy-kapitału-przez-pryzmat-jego-narodowości.html>

Spis rysunków, tabel i wykresów

➤ Rysunek 1. Etapy umiędzynarodowienia zgodnie z modelem uppsalskim	24
➤ Rysunek 2. Wpływ wychodzących inwestycji bezpośrednich na gospodarkę kraju pochodzenia	27
➤ Rysunek 3. Etapy ścieżki rozwoju inwestycji	29
➤ Tabela 1. Liczba podmiotów w Polsce posiadających jednostki zagraniczne według klas wielkości w latach 2011 i 2017	19
➤ Tabela 2. Liczba jednostek zagranicznych według kontynentów w latach 2011-2017	20
➤ Tabela 3. Liczba podmiotów w Polsce posiadających jednostki zagraniczne według sekcji PKD w latach 2011 i 2017	21
➤ Tabela 4. Liczba podmiotów w Polsce posiadających jednostki zagraniczne według działów sekcji przetwórstwo przemysłowe w latach 2011 i 2017	22
➤ Tabela 5. Wykorzystanie instrumentów wsparcia polskich inwestycji bezpośrednich za granicą oferowanych przez PAIH (proc. wskazań) - cz. 1	41
➤ Tabela 6. Wykorzystanie instrumentów wsparcia polskich inwestycji bezpośrednich za granicą oferowanych przez PAIH (proc. wskazań) - cz. 2	41
➤ Wykres 1. Światowy napływ BIZ w latach 2006-2018 (w mln USD)	9
➤ Wykres 2. Udział grup krajów w skumulowanej wartości światowych przepływów BIZ na koniec 2018 r. (w proc.)	10
➤ Wykres 3. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą (odpływ i należności) w latach 2003-2018 (w mln PLN)	12
➤ Wykres 4. Struktura polskich należności z tytułu inwestycji bezpośrednich za granicą na koniec 2018 r. (w proc.)	13
➤ Wykres 5. Wartość skumulowana odpływu inwestycji bezpośrednich z regionu EŚW i Polski w latach 2004-2018 (na koniec roku, w mln USD)	15
➤ Wykres 6. Wartość skumulowana inwestycji bezpośrednich krajów EŚW za granicą w latach 2004-2018 (na koniec roku, w mln USD)	15
➤ Wykres 7. Wartość skumulowana wychodzących inwestycji bezpośrednich z krajów EŚW na koniec 2018 r. (w mld USD)	16
➤ Wykres 8. Udział krajów EŚW w skumulowanej wartości inwestycji bezpośrednich wychodzących z tego regionu na koniec 2018 r. (w proc.)	16
➤ Wykres 9. Wartość skumulowana inwestycji bezpośrednich wychodzących z krajów EŚW <i>per capita</i> na koniec 2018 r. (w USD)	17
➤ Wykres 10. Liczba podmiotów z siedzibą w Polsce posiadających jednostki zagraniczne oraz liczba ich jednostek zagranicznych w latach 2008-2017	18
➤ Wykres 11. Podmioty posiadające w latach 2011-2017 jednostki zagraniczne według form prawnych (liczba podmiotów)	20

» Wykres 12. Ścieżka rozwoju inwestycji bezpośrednich Polski wyznaczona na podstawie szeregów czasowych za okres 2004–2017 (w cenach stałych ze stycznia 2004 r.)	.30
» Wykres 13. Najważniejsze motywy podejmowania inwestycji bezpośrednich za granicą przez polskie przedsiębiorstwa w latach 2006–2019 (w proc.)	.33
» Wykres 14. Planowane kierunki geograficzne polskich inwestycji bezpośrednich za granicą w latach 2006–2019 (plany dwuletnie, w proc.)	.34
» Wykres 15. Kierunki geograficzne polskich inwestycji bezpośrednich za granicą, plan na lata 2020–2021 (w proc.)	.34
» Wykres 16. Najważniejsze przyczyny nieinwestowania za granicą w latach 2006–2019 (w proc.)	.36
» Wykres 17. Korzystający i zamierzający skorzystać z instrumentów wsparcia inwestycji bezpośrednich za granicą oferowanych przez PAIH (proc. wskazań)	.40

Bibliografia

- American Investor Desk, *American Chamber of Commerce in Poland*, <https://amcham.pl/american-investor-desk> [dostęp: 05.12.2019].
- Ciesielska-Maciągowska, D. (2019), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne z Europy Środkowej i Wschodniej. Perspektywa instytucjonalna*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Dunning, J.H. (1980), *Towards an eclectic theory of international production: some empirical tests*, "Journal of International Business Studies", Vol. 11, No. 1.
- Dunning, J.H. (1981), *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a dynamic or developmental approach*, "Review of World Economics – Weltwirtschaftliches Archiv", Vol. 117.
- Dunning, J.H. (1986), *The Investment Development Cycle Revisited*, "Review of World Economics – Weltwirtschaftliches Archiv", Vol. 122, No. 4.
- Dunning, J.H. (1998), *Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?*, "Journal of International Business Studies", Vol. 29, No. 1.
- Działalność podmiotów posiadających jednostki zagraniczne w 2017 r.* (2019), GUS, Warszawa.
- Działalność podmiotów posiadających jednostki zagraniczne w 2017 (tabela)*, (2019), GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/> [dostęp: 24.11.2019].
- Działalność podmiotów posiadających jednostki zagraniczne w latach 2008-2014* (2016), GUS, Warszawa.
- European Commission (2018), *Annual report on European SMEs 2017/2018*, <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a435b6ed-e888-11e8-b690-01aa75ed71a1/language-en> [dostęp: 28.11.2019].
- Gniadek, J., Kęпка, H., Kotyński, J. (2018), *Ekspansja inwestycyjna polskich firm w Europie Środkowej i Wschodniej*, IBRKK-PIB, Warszawa.
- Gorynia, M. i in. (2012), *Foreign Direct Investment in New EU Member States from Central and Eastern Europe: An Investment Development Path Perspective*, (w:) *Internationalization of Emerging Economies and Firms*, Marinov, M., Marinowa, S. (red.), Palgrave Macmillan, London.
- Gorynia, M. i in. (2018), *The investment development path of Poland: a current assessment*, "Yearbook of the Institute of East-Central Europe", Vol. 16, No. 3.
- Gorynia, M., Trąbczyński, P.R. (2014), *Determinanty efektywności zagranicznych inwestycji bezpośrednich – przegląd wyników badań*, https://www.researchgate.net/publication/287631678_Determinanty_efektywnosci_zagranicznych_inwestycji_bezposrednich_-_przeglad_wynikow_badan_Determinants_of_the_effectiveness_of_foreign_direct_investments_-_A_review_article [dostęp: 28.11.2019].
- Götz, M., Jankowska, B. (2016), *Institutional factors fostering internationalisation. The case of Polish policy towards OFDI*, „Rocznik Integracji Europejskiej”, No. 10.
- Jaworek, M. (2013), *Ocena ekonomicznej efektywności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w praktyce polskich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo naukowe UMK, Toruń.

- Karaszewski, W., Jaworek, M., Kuzel, M., Szałucka, M., Szóstek, A., Kuczmarska, M. (2013a), *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą w postaci inwestycji bezpośrednich. Raport z badania*. Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Karaszewski, W. (2013b), *Najwięksi inwestorzy zagraniczni świata*, (w:) Marcinek, K. (red.), *Inwestycje i nieruchomości we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Karaszewski, W., Jaworek M. (2014), *Foreign Direct Investment by Polish Enterprises*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń.
- Karaszewski W., Jaworek, M., Kuzel, M., Szałucka, M., Szóstek, A., Długotęcka, K. (2009), *Foreign Direct Investment of Polish Companies: its scale, structure, determinants, influence on the competitiveness*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Kotyński, J. (2013), *Makroekonomiczne aspekty inwestowania za granicą*, (w:) *Polskie inwestycje za granicą 2010-2012*, praca zbiorowa, IBRKK, Warszawa.
- Kowalewski, O., Radto, M.J. (2014), *Determinants of foreign direct investment and entry modes of Polish multi-national enterprises: A new perspective on internationalization*, "Communist and Post-Communist Studies", Vol. 47, No. 3-4.
- OECD (2008), *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, wydanie 4, Paris.
- Polskie i zagraniczne inwestycje bezpośrednie w 2013 r.*, *Nota metodyczna*, (2015), NBP, Warszawa.
- Ptak-Iglewska, A., *Nie oceniamy kapitału przez pryzmat jego narodowości*, <https://www.rp.pl/Wywiady/311289884-Nie-oceniamy-kapitalu-przez-pryzmat-jego-narodowosci.html> [dostęp: 05.12.2019].
- Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*, (2017), Ministerstwo Rozwoju, Warszawa.
- Tabele NBP (2019), <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> [dostęp: 02.12.2019].
- Ubezpieczenie inwestycji za granicą* (2019), KUKE, <https://www.kuke.com.pl/dla-firm/ubezpieczenie-inwestycji-za-granica/> [dostęp: 05.12.2019].
- UNCTAD (1999), *Comprehensive Study of the Interrelationship between Foreign Direct Investment (FDI) and Foreign Portfolio Investment (FPI)*, UNCTAD/GDS/DFSB/5.
- UNCTAD (2011), *World Investment Report 2011 (Overview)*, New York-Geneva.
- UNCTAD (2018), *World Investment Report: Annex Tables*, New York-Geneva.
- UNCTAD (2019), *World Investment Report: Annex Tables*, New York-Geneva.
- UNCTADstat (2019), <https://unctadstat.unctad.org/EN/> [dostęp: 02.12.2019].
- Vahlne, J.E., Johanson, J. (2017), *From internationalization to evolution: The Uppsala model at 40 years*, "Journal of International Business Studies", Vol. 48, No. 9.
- Wiliński, W. (2012), *Internationalization through the Warsaw Stock Exchange: an empirical analysis*, "Post-Communist Economies", Vol. 24, No. 1.
- Wsparcie polskich inwestycji*, (2019), PAIH, https://www.paih.gov.pl/wsparcie_polskich_firm [dostęp: 02.12.2019].
- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje za granicą w 2017 roku*, (2019), NBP, Warszawa.

Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny *think tank* gospodarczy, którego historia sięga 1928 roku. Obszary badawcze Polskiego Instytutu Ekonomicznego to przede wszystkim handel zagraniczny, makroekonomia, energetyka i gospodarka cyfrowa oraz analizy strategiczne dotyczące kluczowych obszarów życia społecznego i publicznego Polski. Instytut zajmuje się dostarczaniem analiz i ekspertyz do realizacji Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, a także popularyzacją polskich badań naukowych z zakresu nauk ekonomicznych i społecznych w kraju oraz za granicą.