

Katarzyna Blanke-Ławniczak

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie małych i średnich przedsiębiorstw z Polski w świetle badań empirycznych

Ekonomiczne Problemy Usług nr 50, 61-70

2010

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

KATARZYNA BLANKE-ŁAWNICZAK

Politechnika Poznańska

ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW Z POLSKI W ŚWIETLE BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Wstęp

Przedmiotem badań w niniejszym artykule są polskie inwestycje bezpośrednie za granicą (*outward foreign direct investment*) dokonywane przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Poprzez polskie przedsiębiorstwa rozumie się te mające siedzibę na terenie Rzeczypospolitej Polskiej, niezależnie od kraju pochodzenia właściciela kapitału oraz formy prawnej prowadzonej działalności gospodarczej.

Badanie empiryczne przedsiębiorstw wykonane z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu jest najistotniejszym elementem autorskiego procesu badawczego. Respondentami w badaniu byli przedstawiciele kadry kierowniczej wysokiego szczebla wybranych przedsiębiorstw – prezesi zarządu, dyrektorzy generalni, bądź też osoby przez nich wydelegowane. Kwestionariusz wywiadu zawiera 31 pytań, w tym wyskalowanych pytań zamkniętych oraz pytań otwartych. Pytania dotyczą zarówno zmiennych jakościowych, jak i ilościowych. Zakres czasowy badania obejmuje okres 18 lat (od roku 1990 do 2007) transformacji systemowej w Polsce. Badania pierwotne zostały przeprowadzone pomiędzy lutym a wrześniem 2008 roku.

Głównym celem badania była identyfikacja i ocena kluczowych mikro- i makroekonomicznych czynników determinujących podejmowanie przez polskie przedsiębiorstwa inwestycji bezpośrednich za granicą stanowiące zaawansowany etap internacjonalizacji tych przedsiębiorstw. Innymi słowy chodziło o uzyskanie odpowiedzi na pytanie: *Jakie są podstawowe determinanty dokonywania przez polskie małe i średnie przedsiębiorstwa inwestycji bezpośrednich za granicą w ramach procesu internacjonalizacji ich działalności, jaką rolę od-*

grywają poszczególne czynniki oraz jakie są konsekwencje odpływu kapitału dla firm macierzystych?

Charakterystyka przedsiębiorstw macierzystych – inwestorów bezpośrednich (próba badawcza)

W badaniu wzięły udział 16 przedsiębiorstw, które wyraziły gotowość odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu wywiadu. Przedstawiciele kadry kierowniczej lub osoby przez nich delegowane odpowiadały na pytania dotyczące charakterystyki firmy macierzystej, warunków i efektów prowadzonej inwestycji zagranicznej, działalności instytucji rządowych i pozarządowych wspierających eksport ZIB oraz planów inwestycyjnych na przyszłość.

Badane firmy rozlokowane były na terenie całego kraju i prowadzą zróżnicowaną działalność gospodarczą. Znajduje się w niej osiem przedsiębiorstw usługowych i osiem produkcyjnych (tabela 1).

Tabela 1. Rodzaj działalności gospodarczej i lokalizacja firmy macierzystej (N = 16)

Rodzaj działalności	Liczba firm	Lokalizacja
Sprzedaż i dystrybucja, w tym:	3	
• hurtowa komputerów	1	Warszawa
• metali	1	Warszawa
• samochodów	1	Bielsko-Biała
Inne usługi, w tym:	5	
• budownictwo	2	Szczecin, Wrocław
• montaż sprzętu elektrycznego	1	Łódź
• transport morski	1	Szczecin
• organizacja targów	1	Kielce
Produkcja, w tym:	8	
• metali	1	Sochaczew
• odpadów metalowych	1	Bielsko-Biała
• wyrobów cukierniczych	1	Poznań
• przypraw	1	Kraków
• artykułów piśmienniczych	1	Plewiska
• gier i zabawek	1	Warszawa
• jabłeczników i win owocowych	1	Koło
• metalowych elementów stolarki	1	Łódź

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Większość z nich powstała w latach 1990–1993, czyli pierwszych latach transformacji systemowej w Polsce (7 firm). Kolejne dwie w latach 1994–1997, a trzy następne w latach 1998–2003. Wśród respondentów znalazły się także trzy przedsiębiorstwa powstałe w okresie gospodarki nakazowo-rozdzielczej. Pierwsze inwestycje zagraniczne w badanej grupie utworzone zostały w latach 1995–1997 (2 firmy). Sześć firm rozpoczęło ZIB w okresie od 1998 do 2003. Największa ich liczba powstała od roku 2004 (8 firm). Są to w większości przedsiębiorstwa ze 100% udziałem kapitału polskiego. Tylko w 35,9% firm udziałowcem jest podmiot zagraniczny. Małe firmy posiadają średnio 2,33 zagraniczne inwestycje bezpośrednie, a średnie przeciętnie 0,8 ZIB.

Analiza czynników kształtujących polskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie MSP

Do grupy czynników determinujących internacjonalizację przedsiębiorstw poprzez zagraniczne inwestycje bezpośrednie zaliczono: motywy podejmowania decyzji o ZIB, bariery ZIB, źródła przewagi konkurencyjnej firm macierzystych oraz polityka wsparcia instytucji rządowych i pozarządowych adresowana do polskich inwestorów.

Wśród wskazanych motywów podejmowania ZIB dla MSP największe znaczenie miały czynniki związane z rynkiem. Należą do nich m.in. wielkość rynku, tempo wzrostu, wielkość popytu, efekt naśladownictwa, a także zwiększenie dotychczasowego udziału w rynku. Trzynastcie badanych firm wskazało odpowiedź „bardzo ważny” i „ważny”, przy czym żadna firma nie wskazała odpowiedzi „całkowicie nieważny” i „mało ważny”. W następnej kolejności znalazły się motywy kosztowe podzielone na dwie grupy: koszty siły roboczej na rynku zagranicznym oraz pozostałe motywy kosztowe. Tania siła robocza jest istotnym czynnikiem motywującym przedsiębiorstwa do ekspansji zagranicznej. Za „ważny” i „bardzo ważny” motyw uznało je dwunastu respondentów, czterech wskazało odpowiedź „średnio ważny” i żaden nie uznał kosztów robocizny za „całkowicie nieważny”. Mniejsze znaczenie wśród badanej grupy inwestorów wykazały pozostałe motywy kosztowe. Zaliczono do nich niższe ogólne koszty inwestycji (w tym koszty surowców), koszty transportu, wysokość opodatkowania zysków, ulgi podatkowe oraz inne zachęty ze strony kraju przeznaczenia. Za „bardzo ważne” uznało je pięć firm, a cztery wskazały odpowiedź „ważne”. Motywy te całkowicie nie miały znaczenia dla jednego inwestora. Średnie znaczenie wykazała

grupa motywów związanych z podnoszeniem efektywności przez wykorzystanie korzyści skali, specjalizacji, restrukturyzacji i racjonalizacji działalności gospodarczej. Jednak 9 firm uznało te czynniki za „ważne” lub „bardzo ważne”. Najmniejsze znaczenie ma przejmowanie strategicznych aktywów rozumianych jako przejęcie znaku handlowego, technologii, wiedzy czy też wzmocnienie całkowitej pozycji konkurencyjnej. Tylko czterech respondentów uznało ten czynnik za „bardzo ważny” i „ważny”, dziewięciu za „średnio ważny”, a trzech za „mało ważny” lub „całkowicie nieważny”. Wagi wszystkich motywów przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Motywy podejmowania ZIB przez MSP (N = 16)

Motywy	Liczba pracowników		
	Ogółem (średnia)*	10 do 49	50 do 249
Motywy rynkowe np. wielkość rynku, tempo wzrostu	4,0	3,7	4,4
Koszty siły roboczej	3,95	3,7	4,2
Dostępność siły roboczej z określonymi kwalifikacjami, umiejętnościami	3,80	4,0	3,6
Pozostałe motywy kosztowe (niższe koszty inwestycji, transportu)	3,55	3,3	3,8
Przejmowanie strategicznych aktywów (znak handlowy, technologia, <i>know-how</i>)	3,30	3,7	2,9
Poprawa efektywności (wykorzystanie różnic w kosztach czynnikach produkcji)	3,75	4,0	3,5

*1 – Całkowicie nieważne, 5 – bardzo ważne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Analiza motywów podejmowania ekspansji zagranicznej skłania do wyciągnięcia następujących wniosków. Po pierwsze, najważniejszym czynnikiem są motywy rynkowe wynikające z chęci zdobycia lub zwiększenia udziałów w rynku zagranicznym. Badane przedsiębiorstwa poprzez otwieranie przedstawicielstw handlowych za granicą traktują ZIB jak działalność substytucyjną w stosunku do eksportu. Wiąże się to z niskimi kosztami uruchomienia inwestycji. Po drugie, wzrastające znaczenie produkcyjnych ZIB musi brać pod uwagę sumę kosztów zagranicznej produkcji. Stąd wynika duże znaczenie motywów kosztowych. To właśnie ta grupa czynników może w przyszłości okazać się najważniejsza przy przenoszeniu produkcji poza granice Polski.

Inwestowanie za granicą dla badanych spółek jest stosunkowo nowym rodzajem działalności. Trudności, przed którymi stanęły podejmując decyzję o ekspansji zagranicznej oraz przeszkody jakie napotkały podczas realizacji tego przedsięwzięcia przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Bariery zagranicznych inwestycji bezpośrednich MSP (N = 16)

Bariery	Liczba pracowników		
	Ogółem (średnia)*	10 do 49	50 do 249
Niedobór źródeł finansowania	2,95	3,3	2,6
Brak odpowiedniej kadry (wiedza, doświadczenie, znajomość międzynarodowego otoczenia, języków obcych...)	3,35	3,7	3,0
Niedobór informacji	2,85	2,7	3,0
Kraj inwestycji (ryzyko i klimat inwestycyjny)	3,30	2,7	3,9
Kraj macierzysty (uregulowania prawne i administracja państwowa)	3,25	3,7	2,8

*1 – Całkowicie nieważne, 5 – bardzo ważne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W pytaniach uwzględniono: przeszkody wewnętrzne związane z krajem macierzystym (uregulowania prawne, administracja państwowa), politykę wsparcia (niedobór informacji), zasoby przedsiębiorstwa (niedobór źródeł finansowania i odpowiedniej kadry) oraz przeszkody zewnętrzne wynikające z klimatu i ryzyka inwestycyjnego w kraju przeznaczenia inwestycji. Badane przedsiębiorstwa mniejszą wagę nadały barierom wynikającym z ich sytuacji wewnętrznej. Bardzo zaskakuje uznanie niedoborów informacji o rynkach inwestycji oraz niedobór źródeł finansowania za najmniejszą przeszkodę dla ZIB. Wynika z tego, że polscy inwestorzy MSP, to przedsiębiorstwa charakteryzujące się dobrą kondycją finansową. Tylko dla trzech podmiotów bariera niedoboru informacji była „bardzo ważna” lub „ważna”. Z drugiej strony za całkowicie nieistotny uznało ten czynnik jedno średnie przedsiębiorstwo. Niedobór źródeł miał znaczenie „bardzo ważne” i „ważne” dla czterech dla firm, a „całkowicie nieważne” dla dwóch.

Brak odpowiedniej kadry charakteryzującej się wiedzą ogólną, doświadczeniem zawodowym oraz znajomością otoczenia międzynarodowego istniał w firmach zatrudniających do 50 osób. Dla 33% małych przedsiębiorstw jest to

czynnik „bardzo ważny”. Z grupy podmiotów średnich 38% wskazało taką odpowiedź. Ogólnie dla całej próby ta bariera miała średnią ważność. Waga trudności różni się w zależności od wielkości przedsiębiorstwa, ogólnie jednak przeszkody związane z krajami docelowymi są dla badanych firm najważniejsze (średnia 3,3). Za „bardzo ważne” lub „ważne” uznało je 9 firm średnich, przy czym dla żadnego przedsiębiorstwa nie była to bariera „całkowicie nieważna”. Biorąc pod uwagę fakt, że większość respondentów ulokowało swoje najważniejsze filie w państwach CIS i EŚW, obawy te wynikać mogą ze zmieniających się warunków gospodarek również przechodzących przeobrażenia charakterystyczne dla okresu transformacji. Najmniejsze obawy w tym zakresie przejawiały firmy małe (średnia 2,7), a największe podmioty średniej wielkości (średnia 3,9). Uregulowania prawne i administracja w kraju macierzystym znalazły się na trzecim miejscu przeszkód w podjęciu inwestycji zagranicznej ze średnią ważnością 3,25.

Z badań wynika, że spośród pięciu wskazanych w ankiecie grup źródeł przewagi konkurencyjnej za najważniejsze zostały uznane czynniki związane z *know-how* technologicznym (tabela 4). Zarówno wytwarzane produkty i usługi, jak i procesy technologiczne i technologie uznano za najsilniejsze źródło przewagi konkurencyjnej (12 firm). Porównanie najważniejszego źródła przewagi konkurencyjnej polskich eksporterów ZIB z drugą najmniej istotną barierą w podjęciu inwestycji (niedobór finansowania) wskazuje, że firmy inwestujące za granicą są w dobrej kondycji finansowej i przeznaczają środki na zakup konkurencyjnych nowych technologii. Wynika z tego również, że traktują inwestycję zagraniczną długoterminowo. Konkurując poza krajem macierzystym, inwestorzy mają świadomość potrzeby rozwoju własnych wysoko jakościowych produktów, które są podstawą ekspansji zagranicznej i warunkiem powodzenia na zagranicznych rynkach.

Źródłem przewagi jest jakość zasobów ludzkich, w tym w szczególności wykształcenie i doświadczenie kadry zarządzającej. Waga organizacyjnego *know-how* została oceniona na poziomie nieznacznie wyższym od kadry zarządzającej. Prezes firmy ProfiM, R. Rychlik widzi w niej główne źródło przewagi konkurencyjnej kierowanego przez siebie przedsiębiorstwa. Jego zdaniem przewagę nad silną konkurencją z Zachodu ProfiM zdobywa dzięki szybkości realizacji zamówień i terminowości dostaw¹.

¹ R. Rychlik, *Konkurujemy z zachodnimi producentami*, „Rzeczpospolita” z dn. 04.09.2006.

Tabela 4. Źródła przewagi konkurencyjnej MSP – inwestorów bezpośrednich (N = 16)

Źródło przewagi konkurencyjnej	Liczba pracowników		
	Ogółem (liczba)*	10 do 49	50 do 249
<i>Know-how</i> technologiczne (produkty i proces technologiczny)	12	1	11
<i>Know-how</i> organizacyjne (organizacja produkcji, zarządzanie)	9	1	8
Wiedza dotycząca marketingu	6	1	5
Kadra zarządzająca (wykształcenie, doświadczenie)	8	1	7
Inne	10	0	10

*Możliwość wielokrotnego wyboru (wyniki nie sumują się do 100%).

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Najmniejsze znaczenie respondenci nadali wiedzy i umiejętnościom w zakresie marketingu międzynarodowego, które stanowiły ważne źródło przewagi konkurencyjnej dla sześciu badanych firm.

Niniejszy podrozdział podejmuje również próbę oceny, czy aktywność polskiej polityki gospodarczej była istotnym czynnikiem ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw. Aktywna działalność instytucji rządowych i pozarządowych, sektora finansowego, w tym ubezpieczeniowego powinna być bowiem ukierunkowana na tworzenie optymalnych rozwiązań, w celu uzyskania w długim czasie pozytywnych efektów postępującego procesu internacjonalizacji. Działania te powinny obejmować dostarczanie rzetelnych informacji o krajach przeznaczenia inwestycji, o możliwościach ich finansowania, ubezpieczenia, a także tworzyć odpowiednie ramy prawne i instytucjonalne.

Na podstawie badań należy stwierdzić, że informacje niezbędne do dokonywania inwestycji za granicą przedsiębiorstwa czerpią głównie poprzez kontakty osobiste i handlowe, następnie izbę gospodarczą, ministerstwa, agencje ubezpieczeniowe i gwarancyjne oraz pozostałe agencje rządowe. Uwagę zwraca fakt, że 96% respondentów pozyskało informacje o możliwościach i warunkach inwestycyjnych za granicą dzięki własnym kontaktom osobistym i handlowym. Większość inwestorów wykorzystwała przede wszystkim własną wiedzę i doświadczenie oraz zasoby kadrowe. Z jednej strony oznacza to niedobór informacji dostarczanych przez polskie instytucje, a z drugiej strony efektywne wykorzystywanie kontaktów firm mogące prowadzić do budowania powiązań

sieciowych. Świadczy to o dużej elastyczności działania i zdolności do podejmowania ryzyka kadry zarządzającej polskich inwestorów MSP. Takie zachowanie poparte brakiem niedoboru źródeł finansowania przeznaczonych na rozwój nowoczesnych technologii, procesów technologicznych i produktów antycypuje duże szanse osiągnięcia sukcesu na rynkach zagranicznych.

Ocena efektów zagranicznych inwestycji bezpośrednich MSP

Celem przeprowadzenia niniejszego badania było zidentyfikowanie i ewaluacja kluczowych czynników determinujących odpływ ZIB polskich przedsiębiorstw, jak również ocena skutków ZIB odpływających. Identyfikacja i ewaluacja efektów ZIB odpływających odbyła się poprzez ocenę jego oddziaływania na takie obszary działalności firmy, jak: udział w rynku, handel zagraniczny, zatrudnienie, wielkość produkcji, ilość produktów, sytuacja finansowa oraz kształtowanie się przewagi konkurencyjnej na poszczególnych rynkach. Takie podejście daje bardzo dobre szanse na ocenę wpływu ZIB odpływających na mikroefektywności poszczególnych firm.

Tabela 5. Wpływ działalności filii zagranicznych na spółkę macierzystą (N = 16)

Obszar działalności firmy	Liczba pracowników		
	Ogółem (średnia)	10 do 49	50 do 249
Udział w rynku	3,65	3,7	3,5
Zatrudnienie w spółce macierzystej	3,3	3,3	3,3
Eksport firmy macierzystej	3,50	3,3	3,7
Import firmy macierzystej	3,0	3,0	3,0
Wielkość produkcji firmy macierzystej	3,70	3,7	3,7
Liczba produktów	3,45	3,3	3,6
Sytuacja finansowa	3,65	3,7	3,6
Przewaga konkurencyjna firmy w danej branży	3,05	3,0	3,2
Przewaga konkurencyjna firmy na rynku lokalnym	3,20	3,0	3,4
Przewaga konkurencyjna firmy na rynku krajowym	3,40	3,3	3,5

1 – zdecydowany spadek, 5 – zdecydowany wzrost.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Respondentów poproszono o dokonanie oceny wpływu ZIB odpływających na spółkę macierzystą. Wyniki uzyskanych odpowiedzi przedstawiono w tabeli 5. Dzięki eksportowi ZIB wszystkie badane spółki nieznacznie zwiększyły swoją efektywność w badanych obszarach. Badania wykazały, że najważniejszym motywem podejmowania działalności zagranicznej było zwiększenie udziału w rynku, a pozytywnym skutkiem dla firmy macierzystej było zwiększenie udziału w rynku krajowym (średnia 3,65). Oznacza to, że dla większości inwestorów główny cel realizacji ZIB został w krótkim czasie osiągnięty. Wzrost wielkości produkcji firmy macierzystej był najważniejszym, pozytywnym skutkiem ZIB odpływających (średnia 3,7). Na podstawie analizy wyników badań należy również podkreślić, że ZIB wpłynęło na wzrost poprawy sytuacji finansowej spółki matki. Najmniejsze oddziaływanie ZIB odpływających obserwujemy przy wzroście importu. Średnia odpowiedzi wskazała, że ZIB nie zmieniły tego obszaru działalności.

Zakończenie

Reasumując rozważania należy stwierdzić, że średnia wskazana przez MSP ocena dla wpływu ZIB na mikroefektywność wszystkich badanych obszarów działalności podmiotu krajowego wyniosła 3,39. Oznacza to, że inwestowanie za granicą nie wyparło inwestycji krajowych, ale w krótkim okresie wpłynęło pozytywnie na efektywność podmiotów macierzystych. Dla badanej grupy przedsiębiorstw ZIB odpływające okazały się zatem narzędziem wzrostu. W opinii $\frac{3}{4}$ respondentów ZIB odpływające realizują na poziomie zgodnym z oczekiwanym lub też bardziej korzystne założenia dotyczące ich efektywności. W związku z tym nie jest zaskoczeniem wynik badania wskazujący na planowany wzrost ekspansji zagranicznej. Firmy w zdecydowanej większości przypadków planują w ciągu najbliższych dwóch lat poszerzać działalność już funkcjonujących przedsiębiorstw zagranicznych (12 firm). Utworzenie nowych filii zagranicznych zaplanowały trzy firmy, a decyzję o zamknięciu w ciągu najbliższych dwóch lat podjęły dwa podmioty.

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS OF POLISH SMALL AND MEDIUM SIZED COMPANIES – RESEARCH RESULTS

Summary

This article presents a new phenomenon in Polish economy – outward foreign direct investment (FDI) from small and medium size companies. Based on the own research made in the year 2008 is concluding the results of survey made among sixteen firm located in different regions of Poland. The ownership structure of companies from the survey indicates that nearly 70% of the sample are firms with 100% of polish equity participation.

The major motives for investing abroad is to gain foreign markets. Resources seeking motives (including labor-cost motives) were placed as second, before efficiency seeking motives. As the main barriers the respondents singled out threads in the host country. Amazingly deficiency of financial resource was located on the second last place among all difficulties.

The main competitive advantage was technological know-how and the less important marketing knowledge was showed out. The most important effect of outward FDI has been to increase of production volume of the parent company. The last important effect has been no change in import from affiliations abroad.

The survey demonstrated that the success of outward FDI of the sample companies has been on average good. Investors have realized what they planned at the start of the project. Only two have really failed and are planning to close the investment abroad.

Translated by Katarzyna Blanke-Ławniczak