



Witold Franciszek Perkowski

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie niemieckich
przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce w latach
2008-2019

Foreign direct investments by German construction chemicals
companies in Poland from 2008 to 2019

Praca doktorska

Promotor: Prof. dr hab. Marian Gorynia
Promotor pomocniczy: Dr Aleksandra Kania
Pracę przyjęto dnia:

Podpis Promotora

Poznań 2022

SPIS TREŚCI

WSTĘP.....	7
ROZDZIAŁ I.....	18
ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE.....	18
1.1. Pojęcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....	18
1.2. Definicja zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....	19
1.3. Formy zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....	20
1.4. Motywy zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....	37
1.5. Statystyczne ujmowanie przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....	43
1.6. Podsumowanie.....	46
ROZDZIAŁ II.....	49
ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE W BADANIACH NAUKOWYCH....	49
2.1. Internacjonalizacja a teoria handlu międzynarodowego.....	52
2.1.1. Teoria przewagi absolutnej (Adam Smith).....	52
2.1.2. Teoria kosztów komparatywnych (David Ricardo).....	53
2.1.3. Teoria stopy procentowej.....	54
2.1.4. Teoria portfela.....	54
2.1.5. Teoria separacji.....	55
2.1.6. Teoria cyklu życia produktu Vernona.....	55
2.1.7. Teoria behawiorystyczna Aharoniego.....	57
2.1.8. Teoria rozszerzonej stopy procentowej.....	59
2.1.9. Teoria obszarów walutowych Alibera.....	59
2.1.10. Teoria ryzyka portfela.....	60
2.1.11. Teoria lokalizacji Cordena.....	60
2.1.12. Teoria internacjonalizacji Hirscha.....	62
2.1.13. Teoria przewagi komparatywnej Kojimy.....	62
2.1.14. Teoria lokalizacji Tescha.....	64

2.1.15. Teoria diamentu Portera.....	69
2.1.16. Teoria GAINS Macharzyny i Engelharda.....	72
2.1.17. Teoria aglomeracji Brainard.....	74
2.2. Oligopol międzynarodowy.....	75
2.2.1. Teoria monopolistycznej przewagi Hymera i Kindlebergera.....	75
2.2.2. Teoria komparatywnej przewagi Cavesa.....	78
2.2.3. Teoria oligopolistycznej reakcji Knickerbockera.....	78
2.2.4. Teoria oligopolistycznej reakcji (cross-investments) Grahama.....	79
2.3. Internalizacja.....	80
2.3.1. Teoria internalizacji Coase'a.....	80
2.3.2. Teoria kosztów transakcyjnych (transaction cost theory) Williamsona.....	82
2.3.3. Teoria internalizacji Buckleya i Cassona.....	85
2.4. Paradygmat eklektyczny Dunninga.....	87
2.5. Podsumowanie.....	95
ROZDZIAŁ III.....	98
GOSPODARCZE PORÓWNANIE POLSKI I NIEMIEC.....	98
3.1. Potencjał gospodarczy Polski i Niemiec.....	98
3.1.1. Produkt krajowy brutto.....	98
3.1.2. Produkt krajowy brutto według parytetu siły nabywczej.....	100
3.1.3. Udziały państw członkowskich w produkcie krajowym brutto Unii Europejskiej.....	104
3.2. Handel Polska – Niemcy.....	105
3.2.1. Wielkość obrotów.....	105
3.2.2. Struktura towarowa wymiany handlowej między Polską i Niemcami.....	108
3.2.3. Top 5 polskich partnerów handlowych.....	110
3.2.4. Top 5 niemieckich partnerów handlowych.....	112
3.2.5. Udział Grupy Wyszehradzkiej w imporcie i eksporcie Niemiec.....	114
3.2.6. Udział Polski i Niemiec w eksporcie światowym.....	116
3.3. Podsumowanie.....	116

ROZDZIAŁ IV.....118

ZAANGAŻOWANIE NIEMIECKIEGO KAPITAŁU W POLSCE.....118

4.1. Niemieckie zagraniczne inwestycje bezpośrednie.....	118
4.1.1. Metodologia badań zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....	118
4.1.2. Stan niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce.....	127
4.1.3. Podział sektorowy kwoty zobowiązań z tytułu niemieckich zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....	129
4.1.4. Niemieckie inwestycje bezpośrednie według działalności gospodarczej podmiotów inwestycji zagranicznych na koniec 2019 roku.....	130
4.1.5. Niemieckie inwestycje w Europie Środkowo-Wschodniej.....	131
4.1.6. Niemiecki kapitał zagraniczny zainwestowany w Polsce w końcu 2019 roku.....	132
4.1.7. Wartość zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce.....	133
4.1.8. Niemieckie inwestycje za granicą.....	135
4.2. Podsumowanie.....	135

ROZDZIAŁ V.....137

MOTYWY, FORMY WEJŚCIA NA RYNEK I TRWAŁOŚĆ INWESTYCJI NIEMIECKICH PRZEDSIĘBIORSTW CHEMII BUDOWLANEJ W POLSCE.....137

5.1. Koncepcja empirycznej części pracy.....	137
5.1.1. Przedmiot i zakres badań empirycznych.....	137
5.1.2. Charakterystyka chemii budowlanej.....	137
5.1.3. Przedsiębiorstwa chemii budowlanej w Niemczech.....	138
5.1.4. Udziały ilościowe i wartościowe niemieckich przedsiębiorstw w polskim rynku chemii budowlanej.....	140
5.1.5. Metoda badań.....	145
5.1.6. Konstrukcja kwestionariusza.....	149
5.1.7. Struktura próby.....	151
5.2. Wyniki badań.....	151
5.2.1. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw w Niemczech (część pierwsza).....	151

5.2.2. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw z udziałem kapitału niemieckich inwestorów chemii budowlanej w Polsce (część druga).....	156
5.2.3. Motywy zagranicznych inwestycji bezpośrednich niemieckich inwestorów.....	163
5.2.4. Planowane inwestycje niemieckich inwestorów w Polsce.....	171
5.2.5. Analiza motywów zagranicznych inwestycji bezpośrednich niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce.....	172
5.3. Podsumowanie.....	179
ZAKOŃCZENIE.....	184
BIBLIOGRAFIA.....	189
SPIS TABEL.....	216
SPIS RYSUNKÓW.....	217
ZAŁĄCZNIKI.....	220

WSTĘP

Uzasadnienie wyboru tematu rozprawy

Globalizacja działalności gospodarczej dotyczy w zasadzie większości sektorów gospodarki. Światowa liberalizacja handlu międzynarodowego i rynków finansowych, swobodny dostęp do rynków pracy o niskich kosztach, a także zmieniające się struktury popytu spowodowane rosnącą siłą nabywczą na dynamicznie rozwijających się rynkach (m.in. w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, a szczególnie w Polsce) powodują, że niezbędna jest silniejsza obecność przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Tanie technologie informacyjne, nowoczesne modułowe procesy produkcyjne, spadek kosztów transportu i liberalizacja rynków ułatwiają decentralizację procesów produkcyjnych. Firmy działające globalnie podejmują decyzje lokalizacyjne opierając się na uwarunkowaniach lokalizacyjnych i rynkowych, przy czym granice państwowe jako czynnik ograniczający pole działania praktycznie nie są już brane pod uwagę. Nowe technologie, które zmniejszają koszty pokonywania przestrzeni geograficznej, oraz centralna koordynacja międzynarodowych działań korporacyjnych umożliwiają nową, nowatorską fragmentację tworzenia wartości. Geograficzna reorganizacja działań operacyjnych prowadzi do globalnej optymalizacji całego łańcucha wartości. Różne zakłady produkcyjne i handlowe przedsiębiorstwa są ze sobą połączone i/lub z innymi firmami. Szczególne znaczenie dla tworzenia nowych globalnych sieci produkcyjnych mają zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są kluczowym elementem międzynarodowej integracji gospodarczej.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie:

- tworzą bezpośrednie, stabilne i trwałe powiązania między gospodarkami,
- sprzyjają transferowi technologii i know-how pomiędzy krajami,
- umożliwiają gospodarce kraju docelowego sprzedaż swoich produktów na większą skalę na rynkach międzynarodowych,
- są dodatkowym źródłem finansowania inwestycji,
- w odpowiednim środowisku politycznym mogą stanowić ważne narzędzie rozwoju biznesu,

- jako procent nominalnego produktu krajowego brutto są uważane za najczęściej stosowaną miarę globalizacji gospodarki,
- są wskaźnikiem atrakcyjności i jakości miejsca produkcji,
od napływu lub odpływu inwestycji zależy, czy powstają, czy zanikają miejsca pracy oraz czy produkcja w danej lokalizacji rośnie, czy maleje

W tabeli 1 przedstawiono dane dotyczące światowych zagranicznych inwestycji bezpośrednich w latach 2000, 2005, 2010, 2015 i 2019.

Tabela 1. Napływ inwestycji bezpośrednich w skali świata w milionach dolarów

Region/gospodarka	2000	2005	2010	2015	2019
Świat	1 387 953	982 593	1 388 821	2 041 770	1 539 880
Gospodarki rozwinięte	1 107 987	619 134	699 889	1 274 405	800 239
-Unia Europejska	671 417	496 075	384 945	645 446	446 896
-USA	314 007	104 773	198 049	467 625	246 215
-Japonia	8 323	2 775	-1 252	2 976	14 552
Gospodarki rozwijające się	252 459	332 343	625 330	729 889	684 723
-Afryka	8 728	38 160	43 571	57 564	45 368
-Ameryka Łacińska i Karaiby	97 537	78 082	167 118	156 412	164 236
-Azja	146 067	215 834	412 407	514 308	473 898
-Chiny	40 715	72 406	114 734	135 577	141 225
Gospodarki w okresie przejściowym	27 508	31 116	63 601	37 476	54 917
-Federacja Rosyjska	2 714	12 886	31 688	11 858	31 735

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD World Investment Report (2004, s. 367-371, 2011, s. 187-190, 2016, s. 196-199, 2020, s. 238-241)

Od wczesnych lat 80-ch XX wieku wielkość inwestycji na całym świecie rosła w znacznie szybszym tempie niż handel międzynarodowy. Motywy międzynarodowych inwestycji bezpośrednich są zróżnicowane (Aharoni, 2013, s. 127-169; Kutschker i Schmid, 2008, s. 244-246). Zgodnie z teorią korporacji wielonarodowych ważną rolę odgrywają przeniesienie produkcji (Dunning, 1974, s. 13; Lilienthal, 1960, s.119; Sieber, 1970, s. 415-419) do lokalizacji najtańszej (arbitraż cen czynników wytwórczych), realizacja korzyści skali

specyficznych dla przedsiębiorstwa, absorpcja zagranicznej wiedzy technologicznej oraz informacji o preferencjach klientów i rozwoju rynku lokalnego (przewaga rynkowa). To, który z tych motywów jest w praktyce najważniejszy, nie może być oceniane tylko z teoretycznego punktu widzenia. Od kilku lat badania empiryczne usilnie starają się o znalezienie odpowiedzi na to pytanie. Obecny stan badań z pewnością nie daje jasnego obrazu, ale dostarcza szereg interesujących informacji, np.: ang. „Definitions are not right or wrong, just more or less useful“ (Buckley, 1981, s. 71).

Wprowadzenie nowych struktur gospodarczo-rynkowych na wzór państw zachodnich i równoczesne otwarcie rynku gospodarczego w Polsce stworzyło nie tylko możliwość umiędzynarodawiania się polskim podmiotom gospodarczym, ale także możliwość napływu kapitału zagranicznego do kraju. Polski rynek zbytu z prawie 40 milionami potencjalnych konsumentów stał się bardzo atrakcyjnym miejscem dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Jako największy rynek wśród nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej i drugi co do wielkości sąsiad Niemiec po Francji, Polska zajmuje kluczową pozycję w Europie Środkowo-Wschodniej.

Szczególne rolę wśród zagranicznych inwestorów bezpośrednich w Polsce odgrywają Niemcy. Niemcy i Polska są ściśle powiązane gospodarczo. Niemcy są od ponad dwóch dekad zdecydowanie najważniejszym partnerem handlowym Polski. Ponad jedna czwarta polskiego eksportu trafia do Niemiec. Polska ma również duże znaczenie dla niemieckiego handlu zagranicznego. Stosunki gospodarcze między Niemcami a Polską rozwijają się bardzo dynamicznie i są postrzegane jako czynnik stabilizujący w stosunkach między dwoma sąsiadującymi krajami (Deutsche Bundestag, 2018, s. 4).

Jeśli chodzi o zagraniczne inwestycje w Polsce, niemieckie firmy zajmują czołowe miejsce zarówno pod względem liczby projektów inwestycyjnych, jak i wartości inwestycji. Od czasu zmiany ustrojowej w latach 1989/1990 niemieckie skumulowane zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce wyniosły około 30 miliardów euro. Do tej liczby należy jeszcze dodać niezarejestrowane statystycznie inwestycje małych i średnich przedsiębiorstw poniżej progu 1 miliona euro. Takich inwestycji jest bardzo dużo, zwłaszcza w regionach przygranicznych.

Zdecydowana większość niemieckich inwestycji to inwestycje od podstaw (ang. greenfield), tylko niewielka część to przejęcia w związku z prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych. Niemieckie firmy coraz częściej inwestują w zaawansowane technologicznie

produkcje i usługi oraz rozszerzają swoją działalność badawczo-rozwojową w Polsce (Auswärtiges Amt, 2018, s. 4-5).

Głównym przedmiotem zainteresowań autora pracy były zagraniczne inwestycje bezpośrednie niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce, które w celu umocnienia, względnie utrzymania swojej określonej pozycji konkurencyjnej na rynku zdecydowały się na ekspansję zagraniczną. Przedsiębiorstwa są uważane za konkurencyjne, jeśli mogą generować długoterminowe zyski na rynku krajowym i międzynarodowym, a jednocześnie mogą konkurować z innymi przedsiębiorstwami (Gorynia, 1998, s. 10). Konkurencyjność przedsiębiorstwa, według Goryni, umiejętność konkurowania, a więc działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu (Gorynia, 2002, s. 48), zależy od konkurencyjności produktów oraz usług wytwarzanych i sprzedawanych na wybranym rynku.

Produkty chemii budowlanej są podstawą działalności całego sektora budowlanego (Jankowska, 2005, s. 35-50). Według raportu firmy badawczej Spectis *„Rynek budowlany w Polsce 2020-2025”*, łączna szacunkowa wartość 960 największych realizowanych i planowanych inwestycji to aż 540 mld zł, czyli blisko dwa razy tyle, ile wynosi roczna wartość całego rynku budowlanego (Sosna, 2020).

Sektor chemii budowlanej stanowi odsetek przemysłu chemicznego, a jego znaczenie rynkowe systematycznie się powiększa.

Znajomość motywów, które skłaniają inwestorów zagranicznych, w przypadku niniejszej pracy inwestorów niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej, do zaangażowania kapitałowego w Polsce, ma decydujący wpływ na stymulowanie tego zaangażowania w ramach konkurencyjności przedsiębiorstw sektora chemii budowlanej w Polsce.

Dominującym powodem wyboru przedsiębiorstw chemii budowlanej (niem. Unternehmen der Bauchemie) w Niemczech do przeprowadzenia badań empirycznych była dobra i długoletnia znajomość tych przedsiębiorstw, ich struktur organizacyjnych i funkcjonalnych oraz znajomość ich przedstawicieli i reprezentantów, co okazało się nieodzowne przy przeprowadzeniu badań.

Przedmiot pracy i obszar badawczy

Przedmiotem pracy były motywy, formy wejścia na rynek i trwałość zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ang. outward foreign direct investment FDI) w Polsce, podjęte przez niemieckie przedsiębiorstwa chemii budowlanej (badane przedsiębiorstwa mają

główną siedzibę i są zarejestrowane na obszarze Niemiec). Praca ma charakter interdyscyplinarny i obejmuje tematycznie między innymi obszary ekonomii, międzynarodowych stosunków gospodarczych, zarządzania przedsiębiorstwem, internacjonalizacji przedsiębiorstw, polityki międzynarodowej, psychologii i socjologii zachowania człowieka oraz prawa międzynarodowego. Badania zostały przeprowadzone na poziomie mikroekonomicznym z uwzględnieniem poziomu quasi-mezoeconomicznego na terenie całych Niemiec (Gorynia, 2012, s. 41), jako że zarówno w Niemczech, jak i w Polsce nie ma samodzielnych branż chemii budowlanej, istnieją wyłącznie stowarzyszenia skupiające producentów chemii budowlanej.

Autor pracy analizował niemieckie inwestycje chemii budowlanej na poziomie przedsiębiorstwa (Gorynia, 1993, s. 502). Przedsiębiorstwo jest rozumiane jako podstawowa kategoria występująca w gospodarce rynkowej (Gorynia, 2007, s.13-18, 2021, s. 25-26), prowadzące działalność w ramach przyjętej strategii (ang. corporate strategy) (Andrews, 1987, s. 13 i s. 21; Christensen, Andrews, Bower, Hamermesh i Porter, 1987, s. 125; Hungenberg, 2014, s. 418; Mintzberg, 1994, s. 107-114; Ahlstrand, Lampel i Mintzberg, 1998, s. 9; Porter, 1996, s. 70), tutaj definiowanej jako podstawowe, długofalowe zachowanie (połączenie działań) przedsiębiorstwa i odpowiednich podobszarów wobec otoczenia w celu osiągnięcia długoterminowych celów (Alisch, Arentzen i Winter, 2020).

W mikroekonomii i zarządzaniu strategicznym przyjmuje się, że standardową strategią firmy jest osiągnięcie i utrzymanie pozycji, która gwarantuje jej uzyskiwanie nadwyżki producenta, jaką stanowi zysk (Gorynia, 2021, s. 361).

Literatura fachowa zajmująca się problematyką zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest bardzo obszerna¹. Obejmuje ona zarówno krajowe ograniczenia wzrostu, strategię podążania za liderem (ang. follow-the-leader) i strategię inwestycji krzyżowych, jak i efekty następne. Również zmienne dotyczące rozpoczęcia inwestycji bezpośrednich za granicą, które opierają się na osobistych doświadczeniach i motywach menedżerów, są opracowywane w literaturze fachowej. Przetwarza ona poglądy badaczy związane z zabezpieczeniem konkurencyjności firm (Dichtl, 1985; Porter, 1999, s. 25). Opisuje sposoby podejmowania lub intensyfikacji działań za granicą w ramach internacjonalizacji firm

¹ Zobacz (Gorynia i Trąpczyński, 2014, s. 663-678) na temat determinantów efektywności.

(Gorynia, 2021, s. 179). Literatura fachowa zajmuje się także podstawowymi zagadnieniami strategii internacjonalizacji (Perlitz, 2000, s. 70), jak np.:

- jakie przewagi konkurencyjne są dostępne i konieczne dla firmy w celu internacjonalizacji,
- jak powinna wyglądać struktura geograficzna działalności firmy, biorąc pod uwagę potencjał sukcesu,
- jaką formę strategii wejścia na rynek należy wybrać,
- którą koncepcję zarządzania należy wybrać w celu internacjonalizacji firmy,
- w jaki sposób koncepcja zarządzania internacjonalizacją może zostać zastosowana w polityce operacyjnej firmy dla działalności zagranicznej.

Zdecydowana większość literatury fachowej dotyczy zagranicznych inwestycji bezpośrednich krajów wysoko rozwiniętych Europy Zachodniej, USA, Japonii, a ostatnio Chin. Jednakże liczba prac naukowych dotyczących rozwoju inwestycji zagranicznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, a szczególnie w Polsce jest wciąż ograniczona. Większość prac badawczych w Polsce została przeprowadzona na poziomie makroekonomicznym i analizuje zmiany gospodarki rynkowej związane z procesami transformacji gospodarczej, globalizacją i integracją europejską.

Przykładowo można tutaj wymienić takie zagadnienia, jak: motywy zagranicznych inwestycji bezpośrednich inwestorów zagranicznych w Polsce oraz postrzeganych przez inwestorów barier inwestowania w gospodarce znajdującej się w procesie transformacji systemowej i integracji z Unią Europejską (Witkowska, 1999, s. 53-75), wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na wymianę handlową Polski z Unią Europejską (Weresa, 2001, s. 71-83), weryfikacja czynników lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach, Polsce i na Węgrzech (Przybylska, 2001), determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce pochodzących z krajów Unii Europejskiej (Cieślik, 2017, s. 65-82), bezpośrednie inwestycje zagraniczne w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw (Karaszewski i Jaworek, 2016, s. 13-20), zmiany motywów podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce (Lizińska, 2012, s. 673-686), motywy, jakimi kierują się inwestorzy zagraniczni przy wyborze zachodniopomorskiego jako miejsca swojej inwestycji (Woźniak-Miszewska, 2011, s. 364-378), czynniki determinujące wybór kraju i regionu w ramach danego kraju (Jaworek i Karaszewski, 2018, s. 42-59).

Prace badawcze w Niemczech dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Europie Środkowo-Wschodniej są głównie oparte na studium przypadku (ang. case study) firm niemieckich i koncentrują się przede wszystkim na czynnikach sukcesu w inwestycjach zagranicznych, strategiach, jakie realizują firmy, których działalność gospodarcza rozwija się szczególnie dynamicznie za granicą, w jaki sposób finansują swoje projekty za granicą, w jakim stopniu korzystają ze środków publicznych, jakich przygotowań kadrowych dokonują np. regionalne klastry przemysłowe jako decydujący czynnik napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich i jaką rolę odgrywają klastry w rywalizacji o zagranicznych inwestorów (między innymi poznański klaster przemysłowy) (Zschiedrich, 2006, s. 192-203), wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na stosunki pracy w Polsce, Czechach i na Słowacji (Tholen, Cziria, Hemmer, Kozek i Mansfeldowa, 2006, s. 108-142), modele integracyjne i polityka zatrudnienia niemieckich firm w Europie Środkowo-Wschodniej (Bluhm, 2007, s. 73-88), formy, motywy i skutki zaangażowania firm berlińskich i brandenburskich w Polsce (Krätke i Borst, 2004, s. 32-40), czynniki sukcesu wspólnych przedsięwzięć małych i średnich firm w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Herrmann, Liebau, Schättiger i Wahnschaffe, 2005).

Prace badawcze zajmujące się motywami podejmowania inwestycji zagranicznych, oparte na studium przypadku przedsiębiorstwa (z ang. case study), które pozwalają spojrzeć z mikroperspektywy na rozwój inwestycji w Polsce, są trudne do znalezienia w literaturze przedmiotu (Gorynia, 2021, s. 217). Do pozytywnych wyjątków można zaliczyć badania eksploracyjne określające i interpretujące współzależności między motywami i formami zakładania spółek zależnych przez inwestorów zagranicznych w Polsce, (badania obejmują dwie formy wejścia: greenfield i przejęcia) (Gorynia, Nowak i Wolniak, 2005, s. 55-87). Wyjątek stanowi również kompleksowa analiza badań motywów i form wejścia spółek zależnych korporacji międzynarodowych na rynek Polski w latach dziewięćdziesiątych (Gorynia, Nowak i Wolniak, 2007, s. 132-151).

W niniejszej pracy autor podjął próbę wypełnienia tej luki badawczej w nawiązaniu do badań eksploracyjnych (Gorynia i in., 2005, s. 56) i proponowanych kierunków dalszych badań (Gorynia, Nowak, Trąpczyński i Wolniak, 2019, s. 32-33), zbadał motywy, formy wejścia na rynek i trwałość inwestycji niemieckich firm chemii budowlanej w Polsce.

Cel pracy

Celem głównym pracy była identyfikacja dominującej kategorii motywów zaangażowania inwestycyjnego niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce, identyfikacja preferowanej przez nich formy wejścia na rynek chemii budowlanej w Polsce oraz ustalenie trwałości podjętych inwestycji.

Osiągnięcie celu głównego wspierały następujące cele pomocnicze:

1. konceptualizacja pojęcia zagranicznych inwestycji bezpośrednich,
2. krytyczny przegląd literatury związanej z teoriami zagranicznych inwestycji bezpośrednich,
3. dokonanie porównania potencjału gospodarczego Polski i Niemiec, ze szczególnym uwzględnieniem produktu krajowego brutto i produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca, oraz wymiany handlowej między Polską a Niemcami,
4. analiza stanu i struktury niemieckich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce,
5. ogólna charakterystyka (forma prawna, lokalizacja geograficzna, ogólna liczba zatrudnionych, obrót roczny, roczna wielkość nakładów inwestycyjnych) badanych przedsiębiorstw chemii budowlanej w Niemczech,
6. scharakteryzowanie niemieckich firm chemii budowlanej (forma prawna, lokalizacja geograficzna, wielkość nakładów inwestycyjnych w badanym roku) na terenie Polski,
7. określenie rodzaju działalności (produkcja, dystrybucja, badania i rozwój) planowanych nakładów inwestycyjnych niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce.

Hipotezy badawcze

Po przestudiowaniu literatury i wstępnych badaniach empirycznych, na podstawie własnych przemyśleń i intuicji autor pracy sformułował następujące hipotezy badawcze:

Hipoteza 1: Motywy należące do kategorii poszukiwania rynku odgrywały decydującą rolę przy podejmowaniu decyzji o zaangażowaniu inwestycyjnym w Polsce przez niemieckie przedsiębiorstwa chemii budowlanej w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Hipoteza 2: Niemieckie przedsiębiorstwa chemii budowlanej preferowały nowo założoną samodzielną spółkę córkę będącą całkowicie własnością inwestora (inwestycje od podstaw typu greenfield) jako formę wejścia na rynek chemii budowlanej w Polsce.

Hipoteza 3: Inwestycje niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce są długoterminowe.

Źródła informacji i metody badawcze

W podjętej próbie ustosunkowania się do postawionych hipotez autor oparł się na materiałach wtórnych i pierwotnych.

Materiały wtórne stanowiły publikacje:

- Narodowego Banku Polskiego (NBP),
- Głównego Urzędu Statystycznego (GUS),
- Niemieckiego Banku Federalnego (Deutsche Bundesbank),
- Niemieckiego Federalnego Urzędu Statystycznego (Statistisches Bundesamt Destatis),
- Germany Trade & Invest (GTAI),
- dokumentacje izby parlamentu Niemiec (Deutscher Bundestag),
- Europejskiego Urzędu Statystycznego (Eurostat),
- Europejskiego Banku Centralnego (EBC),
- Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD),
- przedsiębiorstw chemii budowlanej (wewnętrzne i oficjalne),
- polska i zagraniczna literatura zwarta i czasopiśmiennicza z zakresu ekonomii i zarządzania dotycząca zagranicznych inwestycji bezpośrednich,
- akty normatywne Polski, Niemiec i Unii Europejskiej,
- sieć internetowa.

Materiały pierwotne stanowiły wyniki przeprowadzonych własnych badań metodą ankietową, z wykorzystaniem techniki badawczej ankiety pocztowej i narzędzia badawczego w formie kwestionariusza-ankiety zawierającego pytania skierowane do ekspertów reprezentujących przedsiębiorstwa chemii budowlanej, jak również spotkania i konsultacje z niemieckimi ekspertami.

W pracy wykorzystano metody analizy logicznej, opisowej i porównawczej. Do przetwarzania i prezentowania wyników badań zastosowano metodę analizy ilościowej.

Zakres pracy

Zakres geograficzny pracy obejmował przedsiębiorstwa chemii budowlanej na obszarze całej Republiki Federalnej Niemiec, które są zaangażowane w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce. Respondentami byli eksperci zatrudnieni w Niemczech w przedsiębiorstwach chemii budowlanej w różnych krajach związkowych.

Zakres czasowy pracy obejmował okres od 1990 do 2019 roku. Badania pierwotne zostały przeprowadzone w roku 2018 (w Niemczech wyniki rocznych sprawozdań tworzy się na podstawie bilansów, oficjalne informacje są dostępne z opóźnieniem 16 miesięcy od końca roku)².

Struktura pracy

Praca składa się z pięciu rozdziałów. Dwa pierwsze mają charakter teoretyczny, dwa następne zawierają analizę i wyniki porównań przeprowadzonych w oparciu o dane publikowane. Ostatni prezentuje wyniki własnych badań ankietowych.

Rozdział pierwszy dotyczy pojęcia i definicji zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Przedstawia możliwe strategie wchodzenia na rynki, możliwe rodzaje form zaangażowania inwestycyjnego za granicą, motywy inwestorów mające wpływ na podejmowanie decyzji inwestycyjnych. Realizuje cel pomocniczy konceptualizacji pojęcia zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Stanowi podstawę wprowadzającą do tematu pracy.

W rozdziale drugim poddano krytycznej ocenie teorie wyjaśniające zjawisko zagranicznych inwestycji bezpośrednich w literaturze ekonomicznej. Uwidoczniono trudności w znalezieniu wspólnej ujednoliconej koncepcji. Rozdział stanowi kontynuację teoretycznych rozważań w rozdziale pierwszym i teoretyczny fundament do realizacji głównego celu pracy. Realizuje cel pomocniczy – krytyczny przegląd literatury związanej z teoriami zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

W rozdziale trzecim porównano potencjały gospodarcze Polski i Niemiec ze względu na rolę stymulującą, jaką odgrywają czynniki ekonomiczne, choćby: wielkość rynku, potencjał rynkowy, struktura rynkowa, preferencje konsumentów, wzrost i dynamika rynku kraju potencjalnego zaangażowania inwestycyjnego przy podejmowaniu decyzji przez inwestorów. Scharakteryzowano wielkość i strukturę obrotów handlowych pomiędzy obydwoma krajami. Porównanie ma charakter poznawczy i realizuje cel pomocniczy.

² Zobacz rozdział IV punkt 4.1. Niemiecki Bank Federalny (Deutsche Bundesbank).

Rozdział czwarty prezentuje dane pozyskane ze źródeł statystycznych dotyczące stanu i struktury niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce. Wyodrębnia Niemcy jako top-inwestora. W rozdziale opisano metodologię badań zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Poprzez analizę stanu i struktury niemieckich inwestycji realizowany jest cel pomocniczy.

W rozdziale piątym prezentowane są wyniki badań własnych. Poprzez identyfikację dominującej kategorii motywów zaangażowania inwestycyjnego niemieckich firm chemii budowlanej, identyfikację preferowanej przez nie formy wejścia na polski rynek chemii budowlanej oraz określenie trwałości podjętych inwestycji osiągnięto cel główny pracy. Wyniki badań pozwalają na ustosunkowanie się do sformułowanych hipotez badawczych. Ponadto poprzez scharakteryzowanie badanych przedsiębiorstw w Niemczech i identyfikację lokalizacji geograficznej niemieckich firm chemii budowlanej w Polsce zrealizowano cele pomocnicze.

ROZDZIAŁ I

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie

1.1. Pojęcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB, z ang. foreign direct investment – FDI) to transgraniczna działalność gospodarcza przedsiębiorstwa, której wspólną cechą jest działanie zorientowane na rynki zagraniczne. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie stanowią konstytutywną cechę międzynarodowego przedsięwzięcia, ponieważ charakteryzują się wysokim stopniem wiązania zasobów za granicą (Braun, 1988, s. 7; Perlitz, 1995, s. 11). Oprócz inwestycji bezpośrednich w formie transferu kapitału przekazywane są również inne czynniki niepieniężne, tj. kapitał ludzki, technologia, know-how w zakresie zarządzania itp. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą być również wykorzystywane do przenoszenia praw do własności intelektualnej (Stehn, 1992, s. 4). Inwestycje bezpośrednie są zazwyczaj długoterminowe (Krugman i Obstfeld, 2009, s. 229-242).

W przypadku zagranicznych inwestycji bezpośrednich motyw kontroli jest głównym kryterium definicji. Inwestor zagraniczny chce sprawować kontrolę nad przedsiębiorstwem za granicą lub wywierać znaczący wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwem (Adebahr 1981, s. 9; Krugman i Obstfeld, 2002, s. 82-84). Z drugiej strony w przypadku inwestycji portfelowych (pośrednich) jako transgranicznej formy inwestycji dominuje motyw dochodów z tytułu udziałów kapitałowych, które nie są związane z zamiarem wywierania wpływu na działalność gospodarczą, tylko szybki i możliwie wysoki zysk (Markowitz, 1952, s. 77; Tobin, 1958, s. 65). W przypadku zmian stóp procentowych lub kursów walutowych inwestorzy biorą pod uwagę zmianę oczekiwanych zysków i ryzyka oraz reagują poprzez przeniesienie swoich portfeli. Inwestycje portfelowe ograniczają się do przenoszenia kapitału finansowego między podmiotami gospodarczymi.

Powstaje pytanie o wysokości udziału kapitałowego w nabytym obiekcie inwestycyjnym, o którym można powiedzieć, że ma wpływ na działalność gospodarczą. Literatura przedmiotu mówi o udziale co najmniej 10% w firmie za granicą. Biorąc jednak pod uwagę aspekt kontroli, zwykle przyjmuje się, że wynosi on 25% lub więcej. Inwestorami zagranicznymi mogą być przedsiębiorstwa i osoby prywatne, jak również przedsiębiorstwa, organizacje i instytucje państwowe.

1.2. Definicja zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Pojęcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich zostało w dużej mierze zdefiniowane przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW, International Monetary Fund, IMF) i Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for European Economic Co-operation and Development, OECD). Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) zdefiniował zagraniczne inwestycje bezpośrednie w International Monetary Fund (Ed.) (I), Balance of Payments Manual 5th Edition, Washington, D.C., 1993 i dodatkowo w International Monetary Fund (Ed.) (II), Balance of Payments Compilation Guide, Washington, D.C., 1995, która jest dyrektywą w sprawie tworzenia bilansów płatniczych dla wszystkich państw członkowskich. Koncepcja MFW (IMF) jest również podstawą dla OECD (Ed.) Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 3rd Edition, Paris, 1995.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB) są kategorią międzynarodowych inwestycji, dokonywanych przez rezydenta jednego kraju (nazywanym „inwestorem bezpośrednim” lub „firmą matką”) z zamiarem sprawowania długotrwałej kontroli w przedsiębiorstwie innego kraju (nazywanym „przedsiębiorstwem bezpośredniej inwestycji” lub „firmą córką”). Przez „długotrwałą kontrolę” rozumiane jest istnienie długoterminowych relacji pomiędzy inwestorem bezpośrednim i przedsiębiorstwem bezpośredniej inwestycji oraz istotny poziom oddziaływania, który daje inwestorowi bezpośredniemu efektywny głos w zarządzaniu przedsiębiorstwem bezpośredniej inwestycji. Aby inwestycje uznać za zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB), minimalny udział zaangażowania kapitałowego inwestora bezpośredniego w przedsiębiorstwie bezpośredniej inwestycji ustalono na poziomie 10%. OECD (1995). Pobrane 20 czerwca 2019 z <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/2090148.pdf>

Chociaż teoretyczne rozgraniczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich zasadniczo nie budzi kontrowersji, operacjonalizacja pojęcia inwestycji bezpośrednich jest dużym problemem w praktyce. Do celów sprawozdawczości statystycznej dostępne są różne metody, które sprawiają, że porównywalność danych z różnych krajów jest bardzo trudna. Podczas gdy ogólna definicja zagranicznych inwestycji bezpośrednich w większości krajów

jest zgodna z wytycznymi MFW (IMF) i OECD, konkretna praktyka rejestrowania w poszczególnych krajach nadal znacznie się od niej różni, np. Niemcy (Deutsche Bundesbank, 1997, s. 79).

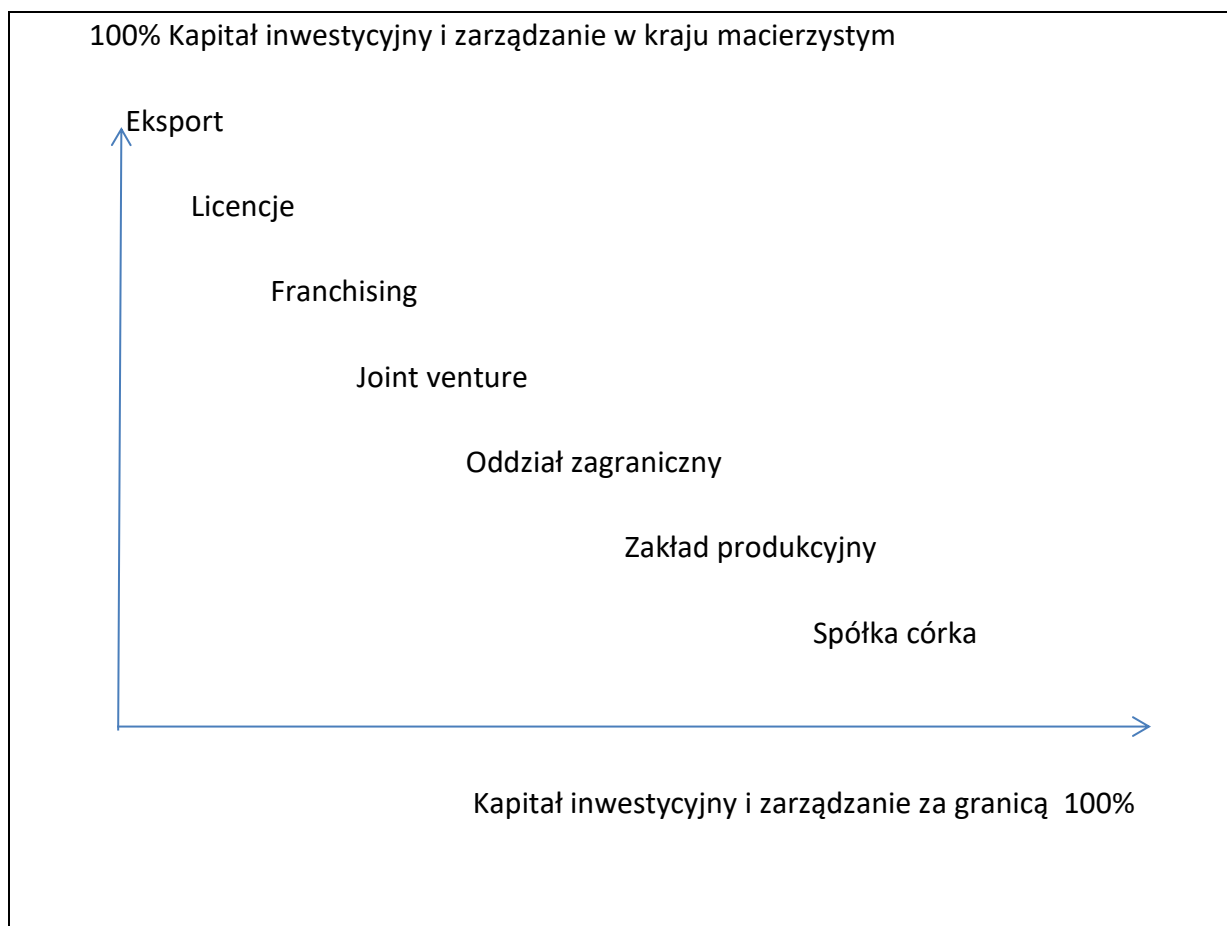
1.3. Formy zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Wybór formy wejścia na rynek³ w ramach długoterminowej, międzynarodowej strategii przedsiębiorstwa jest uważany za jedną z najważniejszych decyzji w procesie internacjonalizacji (Anderson i Gatignon, 1986, s. 1-26; Hill, Hwang i Kim, 1990, s. 117; Gorynia i Jankowska, 2007, s. 21-44). Po pierwsze, należy wybrać odpowiedni rynek zagraniczny, na którym w przyszłości mają być prowadzone działania biznesowe. Opierając się na tym, przedsiębiorstwo musi określić strategiczne cele, które chce osiągnąć w trakcie swojej działalności. Trzecim krokiem jest wybór optymalnej formy wejścia na rynek dla działalności zagranicznej. Wybór określa formę organizacyjną działalności za granicą, wielkość zasobów, które mają zostać przeniesione na rynek zagraniczny, rodzaj kontroli nad zagraniczną działalnością gospodarczą, poziom ryzyka związany z wejściem na rynek zagraniczny a także sukces gospodarczy działalności międzynarodowej (Anderson i Gatignon, 1986, s. 2; Gorynia W: Fonfara, Gorynia, Najlepszy i Schroeder, 2000, s. 75; Root, 1994, s. 22).

Zgodnie z procesem internacjonalizacji, który wymaga chronologicznej sekwencji różnych działań międzynarodowych, literatura przedmiotu często bierze stopień wykorzystania kapitału i zarządzania w kraju macierzystym i za granicą jako kryterium systematyzacji wyboru formy wejścia na rynek (Anderson i Gatignon, 1986, s. 2; Meffert i Bolz, 1994, s. 223; Meissner, 1990, s. 46; Meissner/Gerber 1980, s. 223; Stahr, 1991, s. 54).

Poniższy rysunek przedstawia próbę usystematyzowania ważnych form działalności gospodarczej przedsiębiorstw zgodnie z poziomem wykorzystania zasobów i internalizacji.

³ Na temat terminologii „wejścia na rynek zagraniczny” zobacz (Gorynia, 2007, s. 109).



Rysunek 1. Usystematyzowane formy wejścia na rynek i obsługi rynku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Meissner i Gerber, 1980, s. 224)

To podejście do usystematyzowania form wejścia na rynek charakteryzuje się względnie jednostronną orientacją na zachęty do polityki sprzedaży. Konstrukcja Meissnera/Gerbera nie odzwierciedla rzeczywistości, ponieważ zróżnicowane warunki środowiskowe nie pozwalają na jednoliniową ścieżkę internacjonalizacji (Dülfer, 1992, s.106).

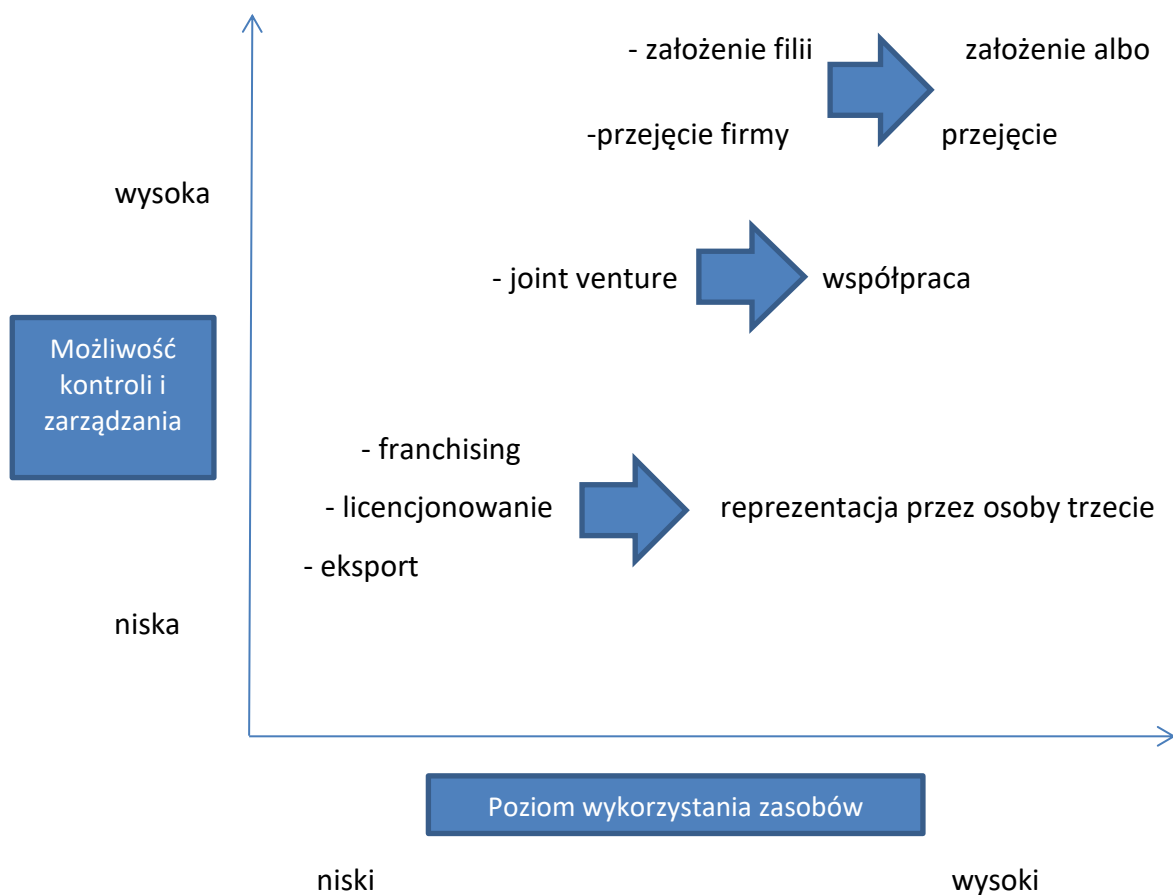
Alternatywną systematyzacją form wejścia na rynek jest koncepcja Roota. W przeciwieństwie do modelu Meissnera/Gerbera koncepcja Roota reprezentuje faktyczne i czasowe połączenie różnych alternatyw wejścia na rynek, co podkreśla proceduralny charakter rosnącej internacjonalizacji (Root, 1994, s. 6).

Tabela 2. Główne formy wejścia na rynek

Eksport	Kontrakt	Inwestycja
Pośredni	Licencyjny	W celu wspólnego przedsięwzięcia: przejęcia lub założenia nowej spółki córki
Bezpośredni za pośrednictwem agantów/dystrybutorów	Franczyzowy	W przedsięwzięcie: przejęcia
Bezpośredni poprzez utworzenie własnej filii/założenie własnej spółki córki	Techniczny w sprawie użytkowania sprzętu technicznego/o warunkach dostępu do użytkowania sprzętu technicznego	W przedsięwzięcie: nowa spółka córka
Inne	O świadczenie usług	Inne
	Menedżerski	
	Realizacji projektu pod klucz	
	Produkcji na zamówienie	
	Koprodukcji	
	Inne	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Root, 1994, s. 6)

Im większa firma, tym większy jest zakres działań międzynarodowych. Rosnące zużycie zasobów ma bezpośredni wpływ na elastyczność i szybkość reakcji, co z kolei wpływa na koszty alternatywne w przypadku istotnych zmian sytuacji. Połączenie różnych alternatyw w praktyce często tworzy mieszane formy wejścia na rynek (Müller-Stewens i Lechner, 1997, s. 387).



Rysunek 2. Typologia form wejścia na rynek

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Müller-Stewens i Lechner w: Macharzina i Österle, 1997, s. 387)

W teorii idealny typowy rozwój zakłada, że eksport jest zdefiniowany jako punkt wyjścia, a własna spółka zależna tworzy fazę końcową poprzez różne pośrednie formy współpracy. Root określa ten proces jako ewolucję decyzji producenta dotyczącej trybu wejścia na rynek (Root, 1994, s. 38). Macharzina z kolei opisuje ten proces jako krok po kroku, stopniowy rozwój strategii wejścia na rynek (Macharzina, 1995, s. 741).

Ostatecznie o wyborze zagranicznej inwestycji bezpośredniej decyduje wysokość ryzyka. Ze wzrostem ryzyka wzrasta intensywność uczestnictwa przedsiębiorstwa.

Literatura przedmiotu wymienia trzy podstawowe rodzaje wejścia na rynki zagraniczne (Gorynia, 2021, s.261-264; Kumar, 1989, s. 916; Root, 1994, s. 24):

- handel zagraniczny,
- współpracę bez udziału kapitałowego,
- współpracę z udziałem kapitałowym.

Najważniejsze formy wejścia na rynek i ich cechy konstytutywne zostały w krótkiej formie przedstawione poniżej. Nacisk został położony na prezentację zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Eksport jako forma otwierania rynków zagranicznych.

Eksport pośredni jest najprostszą formą internacjonalizacji, producent przenosi wszystkie działania związane z eksportem do niezależnej krajowej organizacji sprzedaży, włączani są wyspecjalizowani pośrednicy. Obejmuje to nawiązywanie kontaktów, zawieranie umów, regulację zleceń itp. Pośrednik, względnie organizacja sprzedaży, ponosi koszty i ryzyko związane z eksportem.

W przypadku eksportu bezpośredniego przedsiębiorstwo sprzedaje swoje produkty lub usługi bezpośrednio użytkownikom końcowym za granicą. Pośrednicy w kraju przyjmującym mogą być również zaangażowani, np. w postaci generalnych importerów lub dystrybutorów (Root, 1994, s. 27). Niezbędne funkcje pozostają w firmie krajowej. Pozwala to producentowi kontrolować sprzedaż za granicą i podejmować samodzielnie ewentualne zmiany (Toyne i Walters, 1993, s. 116). Działalność zagraniczną można zakończyć bez większych kosztów, względnie bez większych trudności możliwe jest również przejście na inne formy działalności rynkowej. Eksport jest zatem stosunkowo elastyczną formą wejścia na rynek (Gorynia, 2021, s. 265).

Formy współpracy bez kapitału.

Licencja (ang. licensing) jest umową, która przyznaje przedsiębiorstwu prawo do częściowego lub pełnego korzystania z prawnie chronionej, a także niechronionej technologii ewentualnie innych aktywów niematerialnych w zamian za jednorazową albo ciągłą opłatę licencyjną bądź inną rekompensatę (Root, 1994, s. 27). Wartości niematerialne obejmują patenty, znaki handlowe, prawa autorskie, wszelkie formy know-how, a także wzory użytkowe i projekty (Sell, 2002, s. 111; Walldorf, 1987, s. 43). Licencjodawca ma bardzo ograniczoną kontrolę nad działaniami, strategiami i środkami koncesjonariusza (Hill i in., 1990, s. 118). Licencje wymagają jedynie niewielkiego wkładu ze strony licencjodawcy, ponieważ korzystanie z licencji i niezbędne inwestycje ponoszone są przez licencjobiorcę.

Franczyza (ang. franchising) jest bardzo podobna do licencjonowania. W ramach umowy francyzodawca zapewnia za opłatą francyzową korzystanie ze znaku towarowego lub nazwy przedsiębiorstwa, a także kompletnych systemów biznesowych i korporacyjnych

(Root, 1994, s. 111). Zagraniczni franczyzobiorcy to prawnie niezależne przedsiębiorstwa działające pod marką franczyzodawcy. Przykładami działalności międzynarodowej w formie franczyzy są między innymi McDonalds, Starbucks Corporation, Burger King, KFC Kentucky Fried Chicken, Holiday Inn (Stahr, 1991, s. 58). Franczyzobiorca nabywa wyłączne prawa w ścisłej zgodności z jednolitymi systemami zarządzania i marketingu franczyzodawcy. Podobnie jak w przypadku licencji, umowy franczyzowe wiążą się z niskimi inwestycyjnymi finansowymi ze strony franczyzodawcy.

Międzynarodowy kontrakt menedżerski (ang. management contracting) to szczególna forma współpracy w biznesie zagranicznym. Dostawca usług zarządzania zobowiązuje się do prowadzenia działalności gospodarczej inwestora zagranicznego w kraju goszczącym. W tym celu udostępnia swoją wiedzę z zakresu przedsiębiorczości, swoje doświadczenie w zakresie kierowania przedsiębiorstwem oraz swoją znajomość stosunków gospodarczych i łączy te niematerialne wartości z materialnymi czynnikami produkcji inwestora zagranicznego (Martinek 1992, s. 276; Macharzina i Wolf 2005, s. 961). Działalność ogranicza się do bieżących operacji. Kontrakty menedżerskie są wykorzystywane do generowania faktycznej lub planowanej umowy joint venture lub projektu pod klucz. W ten sposób międzynarodowe przedsiębiorstwo może przejąć kontrolę nad zagraniczną firmą bez akcji (Root, 1994, s. 114). Nadają się również do korzystania z know-how stron trzecich, np. w przypadku kryzysów w przedsiębiorstwie lub podczas tworzenia nowych zdolności produkcyjnych dla nowych projektów (Daniels i Radebaugh 1994, s. 543). Kontrakty menedżerskie zawierane są przede wszystkim jako rozwiązanie tymczasowe. Podstawą tej formy współpracy z dostawcami kapitału w kraju goszczącym jest koncepcja wysyłania kadry kierowniczej za pośrednictwem zagranicznej spółki w fazie rozwoju lub rozruchu projektu do zagranicznego kontrahenta za opłatą w formie ryczałtowej lub udziału w efektach (Rymarczyk 2012, s. 294). Ponadto kontrakty menedżerskie zyskują na znaczeniu dla marketingu międzynarodowego, ponieważ umożliwiają udział w potencjalnie ryzykownych, ale zdecydowanie atrakcyjnych projektach. Brak ryzyka finansowego umożliwia dostęp do rynków zagranicznych (Meffert i Bolz 1998, s. 128).

Produkcja kontraktowa (ang. contract manufacturing) ma miejsce, jeżeli firma krajowa przekazuje określone etapy wytwarzania produktu producentowi zagranicznemu. Produkcja za granicą odbywa się według dokładnych specyfikacji i instrukcji zlecniodawcy.

Zleceniodawca gwarantuje przyjęcie produktów lub ich dystrybucję. Daje to zleceniodawcy między innymi korzyści pod względem kosztów i wizerunku zewnętrznego przedsiębiorstwa, dywersyfikację ryzyka oraz możliwość obchodzenia ograniczeń importowych. Produkcja kontraktowa może odnosić się do produkcji wstępnej, produkcji końcowej, uszlachetniania biernego lub pełnej produkcji wyrobów (Meffert i Bolz, 1994, s. 122; Walldorf, 1992, s. 455).

Alianse strategiczne są szczególną formą współpracy między dwoma lub więcej niezależnymi prawnie i ekonomicznie przedsiębiorstwami (Sell, 2002, s. 79) w celu połączenia i zrekompensowania indywidualnych mocnych i słabych stron. Współpracujące przedsiębiorstwa są prawnie niezależne, ale autonomia w podejmowaniu decyzji zostaje porzucona na rzecz kolektywnego organu decyzyjnego. Przy tworzeniu aliansów strategicznych dąży się do osiągnięcia różnych celów. Nacisk kładzie się na dostęp do nowych produktów i technologii produkcji, wchodzenie na nowe rynki, osiąganie korzyści skali i potencjału regresji kosztów, dzielenie ryzyka (Perlitz, 2002, s. 548) i kosztów biznesowych oraz obchodzenie środków protekcyjnych. Alianse strategiczne mogą prowadzić do tworzenia nowych przedsiębiorstw (Perlitz, 2002, s. 535). Większość aliansów strategicznych znajduje się w sektorach zaawansowanych technologii, takich jak: budowa pojazdów, telekomunikacja, chemia, elektronika, elektrotechnika i lotnictwo. W przeciwieństwie do joint venture, nie powstaje nowe wspólne przedsiębiorstwo (Luo, 1999, s. 155).

Formy współpracy z kapitałem.

Joint venture to angielskie określenie formy współpracy między firmami krajowymi i zagranicznymi, w której partnerzy pozostają prawnie niezależni. Przez joint venture rozumie się transgraniczną, opartą na umowie długoterminową współpracę zasadzającą się na udziałach kapitałowych między dwoma lub więcej partnerami, z których przynajmniej jeden powinien mieć siedzibę w kraju, w którym powstało joint venture (Engelhardt i Seibert, 1981, s. 428). Międzynarodowe spółki joint ventures występują wówczas, gdy uczestniczy w nich co najmniej jeden partner zagraniczny. Współpracujące przedsiębiorstwa macierzyste zazwyczaj angażują się w joint venture w równych częściach (Kumar, 1992, s. 914-926).

Joint venture można podzielić na equity joint venture i contractual joint venture. Powstałe niezależne prawnie wspólne przedsięwzięcie, w którym partnerzy dzielą zarówno odpowiedzialność za zarządzanie, jak i ryzyko (Kogut, 1988, s. 319; Kutschker i Schmid, 2005,

s. 861; Weder, 1989, s. 32), nazywa się equity joint venture (z udziałem kapitału własnego). Jeżeli współpraca opiera się wyłącznie na umowie, która rozdziela koszty, ryzyko i zyski ze wspólnego projektu na partnerów, przy czym działalność organizacyjna wspólnego działania nie staje się niezależna, jest to contractual joint venture (bez udziału kapitałowego) (Perlitz, Bufka i Wagner, 1996, s. 3). Różnica między formami kooperacyjnymi a integracyjnymi jest zasadniczo określona przez strukturę własności, taką jak udział większościowy, parytetowy i mniejszościowy w istniejących spółkach lub nowych wspólnych przedsięwzięciach (Taylor, Zou i Osland, 1998, s. 392; Voeth i Rabe, 2005, s. 653). Dzięki joint venture napływa wiedza rynkowa i know-how odpowiedniego partnera, a ryzyko zmniejsza się z powodu niższych inwestycji kapitałowych i większej akceptacji w kraju docelowym dzięki udziałowi lokalnej firmy partnerskiej (Walldorf, 1992, s. 456; Weder, 1989, s. 37). Łącząc zasoby, joint venture umożliwia znacznie szybsze pozycjonowanie na rynku i szybszą amortyzację inwestycji. Wybór właściwych partnerów został zakwalifikowany jako jeden z najważniejszych zadań w ramach tworzenia joint venture (Glaister i Buckley, 1997, s. 199-222). Struktura joint venture odnosi się również do kierunku współpracy, zgodnie z którym zaangażowane strony partnerskie mogą przekazywać swoje wartości dodane na poziomie horyzontalnym, wertykalnym i wielostronnym.

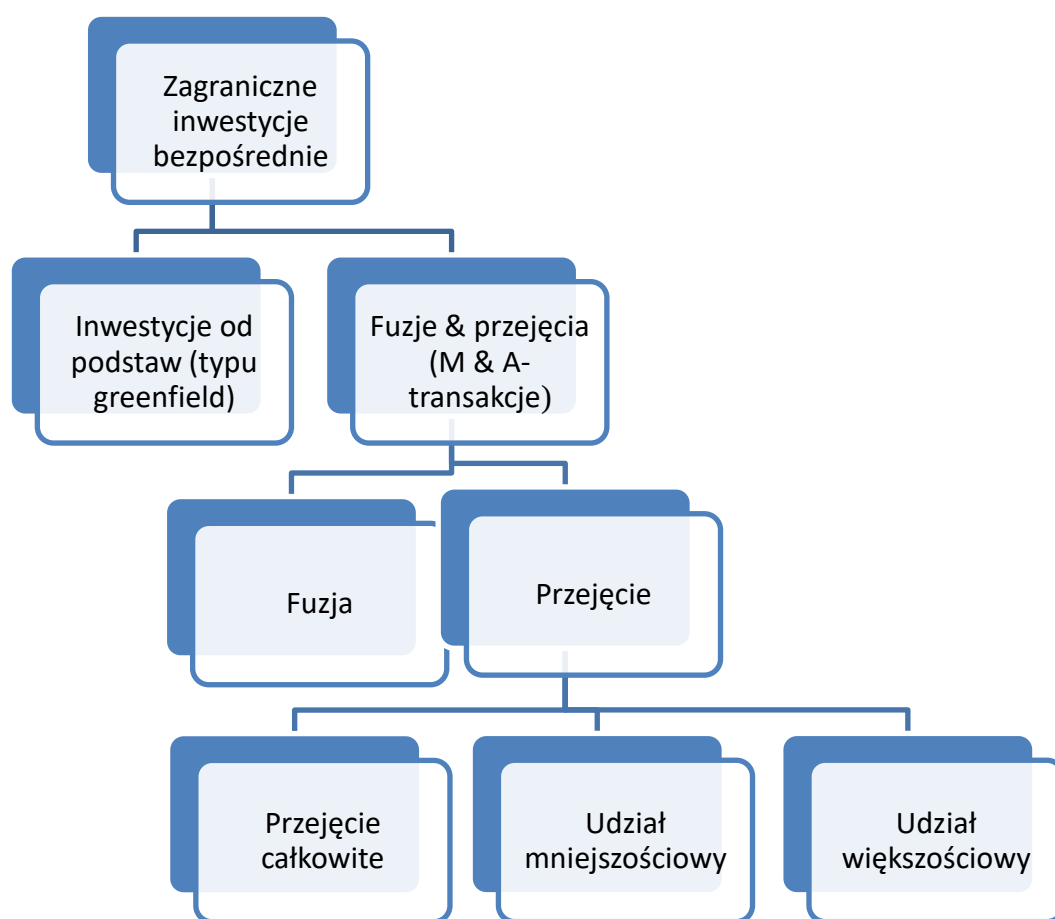
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie zapewniają wysoki stopień niezależności, ponieważ przedsiębiorstwo nie jest zależne od współpracy z innymi firmami. Umożliwiają one bezpośrednią i ścisłą kontrolę działalności gospodarczej w kraju goszczącym. W porównaniu do innych form wejścia na rynek mają najwyższy stopień kontroli nad działalnością zagraniczną (Hill i in., 1990, s. 118). W rezultacie zagraniczna działalność gospodarcza może być stosunkowo łatwo zintegrowana ze strukturą całego koncernu.

W literaturze przedmiotu rodzaje zagranicznych inwestycji bezpośrednich pozostają zróżnicowane. Istotne są trzy cechy klasyfikacji. Rodzaje zagranicznych inwestycji bezpośrednich dzieli się w odniesieniu do inwestycji w kraju przyjmującym na addytywne i substytutowe (Plum, 1995, s. 9). Dalsza klasyfikacja opiera się na orientacji integracyjnej zaangażowania zagranicznego, zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą być horyzontalne, wertykalne i konglomeratowe (Brandis, 1980, s. 65). Szczególne znaczenie ma klasyfikacja według motywacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Oppenländer, 1980, s. 185).

Pojęcie inwestycje addytywne jest terminem stosowanym do zagranicznych inwestycji bezpośrednich dokonywanych jako uzupełnienie inwestycji krajowych brutto. Ten rodzaj zaangażowania zagranicznego zwiększa kapitał (ang. FDI-Stocks) w kraju goszczącym.

Nie dotyczy to substytucyjnych zagranicznych inwestycji bezpośrednich, które zastępują jedynie inwestycje krajowe lub istniejące przedsiębiorstwa w kraju goszczącym. Jest to zatem przemieszczanie: inwestorzy zagraniczni, a nie krajowi, ponoszą część kosztów inwestycji.

W zależności od przedmiotu inwestycji można zasadniczo wyodrębnić trzy różne formy inwestowania, które będą tutaj omawiane w związku z rozróżnieniem między addytywnymi i substytucyjnymi zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą przybrać formę zakładania nowych przedsiębiorstw, przejęć lub udziałów w przedsiębiorstwach.



Rysunek 3. Formy zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Brakman, Garretsen i van Marrewijk, 2006, s. 2)

Inwestycja od podstaw typu greenfield (ang. greenfield investment) jest formą zagranicznej inwestycji bezpośredniej, w której spółka dominująca (spółka matka) zakłada

spółkę zależną (spółkę córkę) w innym kraju i buduje swoją działalność od podstaw. Zainwestowany kapitał służy nabywaniu gruntów lub nieruchomości, budowie zakładu produkcyjnego, rekrutacji, szkoleniu lub przenoszeniu pracowników, a także tworzeniu kanałów dystrybucji. Podstawowym celem założenia nowej spółki typu greenfield za granicą jest zwiększenie konkurencyjności i zapewnienie długoterminowego sukcesu w biznesie (Dunning i Lundan, 2008, s. 66; Meffert i Bolz, 1994, s. 124). Literatura naukowa podaje dwa główne powody założenia nowego zakładu produkcyjnego poza granicami: otwarcie nowego rynku i oszczędność kosztów produkcji (Barba Navaretti i Venables, 2004, s. 136; Blonigen, Davies, Waddell i Naughton, 2007, s. 1303-1325; Chen, 2009, s. 356; Doukas i Lang, 2003, s. 153-172; Dunning i Lundan, 2008, s. 70-72; Ekholm, Forslid i Markusen, 2007, s. 776-795; Helpman, Melitz i Yeaple, 2004, s. 300-316; Kogut i Singh, 1988, s. 411-432; Kravis i Lipsey, 1982, s. 203; Nocke i Yeaple, 2008, s. 529-557; Root, 1994, s. 124-125; Wang i Wong, 2009, s. 316-330).

Ponadto przesłankami inwestycji typu greenfield mogą być:

- 1) efekty (spillover) technologiczne (Blalock i Gertler, 2008, s. 403; Blomström i Kokko, 2003, s. 37-60; Braconier, Ekholm i Midelfart Knarvik, 2001, s. 644-665; Görg i Greenaway, 2004, s. 173; Görg i Strobel, 2001, s. 723-739; Haddad i Harrison, 1993, s. 51-74; Javorcik, 2004, s. 605-627; Lipsey, 2004, s. 333-382; Liu, 2008, s. 176-193; Sinani i Meyer, 2004, s. 445-466; Zhu i Jeon, 2007, s. 955-976),
- 2) utrzymywanie związków z klientami i dostawcami (Barkema i Vermeulen, 1998, s. 7-26; Blalock i Gertler, 2008, s. 402-421; Brakman, Garretsen i van Marrewijk, 2006, s. 1-37; Buch, Kleinert, Lipponer i Toubal, 2005, s. 51-110; Caves, 2007, s. 87; Dikova i van Witteloostuijn, 2007, s. 1013-1033; Elango, 2005, s. 65-79; Elango i Sambharya, 2004, s. 107-124; Görg, 2000, s. 165-181; Hennart i Park, 1993, s. 1057; Padmanabhan i Cho, 1996, s. 45-65; Pennings, Barkema i Douma, 1994, s. 608-640; Porter, 1997, s. 27; Zejan, 1990, s. 350),
- 3) zabezpieczenie dostępu do surowców (Brouthers i Hennart, 2007, s. 395-425; Caves, 1971, s. 1-27; Dunning i Lundan, 2008, s. 68; Head, Ries i Swenson, 1995, s. 223-247; Hennart, 1988, s. 281-299; Pak i Park, 2004, s. 3-21; Peng i Wang, 2000, s. 79-93; Schüler-Zhou, Schüller i Brod, 2010, s. 157-174),

- 4) korzystanie z określonych zalet lokalizacyjnych (Braunerhjelm i Thulin, 2009, s. 197-217; Chen, 2011, s. 930-956; Cluse, 1999, s. 61-62; Ekholm i in., 2007, s. 776-795; Feenstra i Taylor, 2012, s. 146; Head i Mayer, 2004, s. 959-972; Janicki i Vunnavu, 2004, s. 505-509, Klier i McMillen, 2008, s. 245-267; Markusen, 2002, s. 5; Peng, 2001, s. 803-829).

Ogólnie przyjmuje się, że tylko najbardziej produktywne i wydajne przedsiębiorstwa podejmują działalność za granicą (Helpman i in., 2004, s. 300; Markusen, 2002, s. 51). W rezultacie przedsiębiorstwa inwestujące często mają przewagę konkurencyjną, którą chcą wykorzystać na innych rynkach i dzięki której kompensują ewentualne wady w porównaniu do lokalnych konkurentów, np. doświadczenie rynkowe (Caves, 2007, s. 65-67). Z drugiej strony, inwestycje typu greenfield mogą również służyć uzyskaniu nowych przewag konkurencyjnych, np. poprzez obniżenie kosztów produkcji.

Inwestycja typu brownfield jest hybrydową formą zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Cheng, 2006, s. 203). Są to przejęcia, w których inwestor prawie całkowicie odnawia przejętą lokalną spółkę (Meyer i Estrin, 2001, s. 577; Cheng, 2006, s. 203). Restrukturyzacja jest na ogół tak rozległa i kosztowna, że przejęcie przypomina inwestycje typu greenfield. W angloamerykańskim obszarze językowym rozróżnia się oddział (ang. foreign branch) i spółkę córkę (ang. foreign subsidiary). Różnica między oddziałem lub spółką zależną polega na autonomii prawnej i gospodarczej.

W praktyce gospodarczej oddziały zagraniczne to odrębne geograficznie, ale prawnie i ekonomicznie zależne składniki majątku spółki matki (Rymarczyk 2012, s. 296). Z tego względu jednostka centralna wyposaża oddział w kompetencje w zakresie określonych funkcji, w szczególności własnych zakupów, produkcji (produkcja równoległa), aktywów biznesowych (lokale gospodarcze oraz wyposażenie operacyjne i biurowe) lub sprzedaży. Jednak podstawowe funkcje operacyjne są zorganizowane centralnie (zarząd, personel, organizacja, finansowanie, księgowość czy reklama).

Stuprocentowa spółka córka (ang. Wholly Owned Subsidiaries WOS) typu greenfield to prawnie niezależna spółka za granicą w koncernie pod kierownictwem przedsiębiorstwa dominującego (spółka dominująca). Spółka córka jest kontrolowana przez spółkę dominującą. Utworzenie spółki córki w innym kraju charakteryzuje długoterminowa i

najbardziej ryzykowna strategia zagranicznego zaangażowania przedsiębiorstwa (Meffert i Bolz, 1994, s. 124; Dülfer, 1992a, s. 475, Stahr, 1991, s. 61).

Utworzenie spółki córki za granicą jest formą transakcji, w której zasadę władzy wykorzystuje się jako mechanizm koordynacji (Weder, 1998, s. 61). Główną przyczynę takiej formy inwestycji stanowi w dużej mierze nieograniczona perspektywa kontroli i wywierania wpływu (Gorynia, 2021, s. 315), tak aby zapobiec odpływowi wiedzy specyficznej przedsiębiorstwa od niekontrolowanych spółek córek za granicą. W pełni kontrolowane zagraniczne spółki córki typu greenfield są uważane za ważny kanał transferu technologii i know-how, a także źródło rozpowszechniania technologii na międzynarodowym rynku technologii. Takie know-how lub technologie produkcyjne mają na celu internalizację rynków zagranicznych poprzez ekspansję przedsiębiorstwa (Sell, 1991, s. 2). Transfer tej wiedzy (ang. knowledge assets) w formie utworzenia stuprocentowej spółki córki typu greenfield za granicą umożliwia spółce inwestującej rozszerzenie monopolistycznych przewag na rynku zagranicznym i efektywniejsze wykorzystanie rynku docelowego (Kutschker, 1992; Weder, 1990, s. 271). Niewielka odległość od dostawców umożliwia szybszą dostawę, obniża koszty i zwiększa dostępność zasobów.

Rentowność tego rodzaju inwestycji zagranicznych w formie stuprocentowej spółki córki typu greenfield za granicą wymaga dobrej identyfikacji klimatu inwestycyjnego na rynku docelowym z jego czynnikami determinującymi rynek i doświadczeniami, które uzyskano np. dzięki eksportowi (Root, 1994, s. 124).

Fuzje i przejęcia (ang. mergers and acquisitions: M&A)

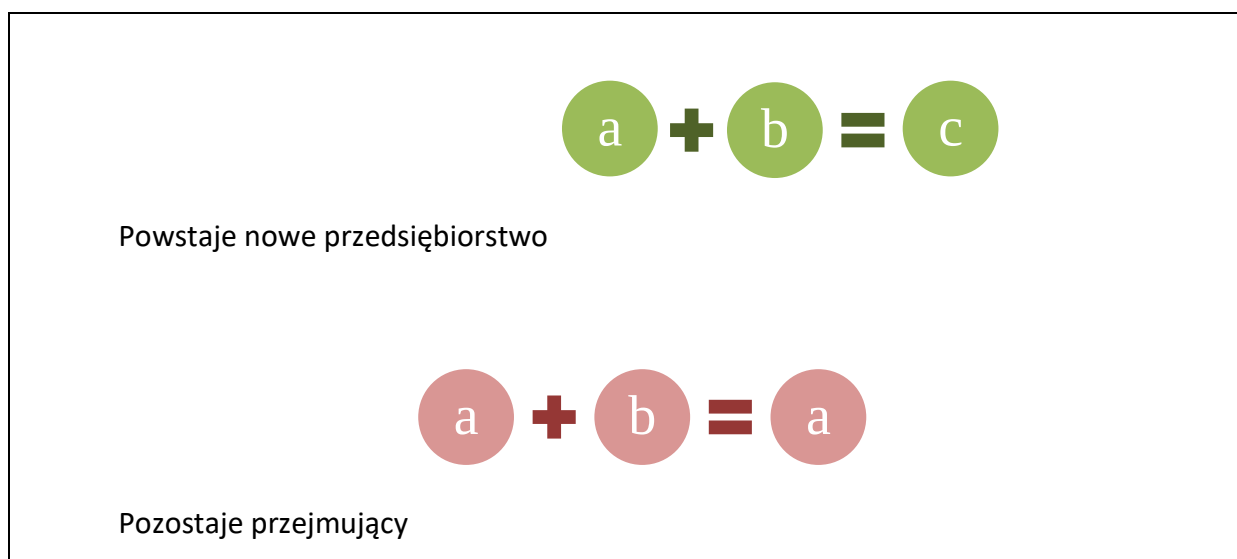
Termin M & A jest używany w literaturze anglosaskiej jako pojęcie ogólne dotyczące fuzji, przejęć i spółek joint venture (Benes, Eschenbach i Stadler, 1997, s. 30-31).

Wybór odpowiedniej formy działalności dla danego kraju goszczącego stanowi ważną strategiczną decyzję w kontekście ekspansji międzynarodowej przedsiębiorstwa. Oba rodzaje zagranicznych inwestycji bezpośrednich wiążą się z różnymi możliwościami i ryzykiem, posiadają rozbieżne zalety i wady, a wpływ na nie mają różne czynniki specyficzne dla kraju, branży i przedsiębiorstwa.

Wybór trybu przedsiębiorczości (ang. establishment modes) decyduje o sukcesie zagranicznych inwestycji i, oprócz wyboru strategii wejścia na rynek, stanowi kolejną ważną decyzję w ramach procesu internacjonalizacji.

Badania naukowe rozróżniają przejęcia i fuzje. Rozgraniczenie opiera się na niezależności prawnej zaangażowanych podmiotów.

Fuzja (ang. merger) oznacza połączenie co najmniej dwóch wcześniej niezależnych prawnie przedsiębiorstw w jedną jednostkę gospodarczą i prawną. W wyniku fuzji przynajmniej jedno przedsiębiorstwo traci swoją niezależność. Fuzja może odbyć się bezpośrednio przez utworzenie nowego przedsiębiorstwa lub przez przejęcie (Achleitner, 2002, s. 141). W pierwszym przypadku oba przedsiębiorstwa rezygnują z osobowości prawnej i angażują się w nowo założonym przedsiębiorstwie, aktywa i zobowiązania są wzajemnie skonsolidowane, w drugim przypadku co najmniej jedno z zaangażowanych przedsiębiorstw rezygnuje ze swojej osobowości prawnej, przejmujący przejmując aktywa i zobowiązania przejmowanego (Gerpott, 1993, s. 108; Metzenthin, 2002, s. 15).



Rysunek 4. Formy fuzji

Źródło: Opracowanie własne

Istnieją również fuzje wewnątrz koncernów. Fuzja spółki zależnej ze spółką dominującą (ang. upstream-merger), przy czym ta ostatnia zostanie zachowana w trakcie transakcji, w przypadku odwrotnym (ang. downstream-merger) zachowana zostanie spółka zależna.

Ponadto istnieją fuzje spółek siostrzanych (ang. sidestep merger). W wyniku fuzji spodziewane są przede wszystkim efekty synergii, od powiększania bazy kapitałowej,

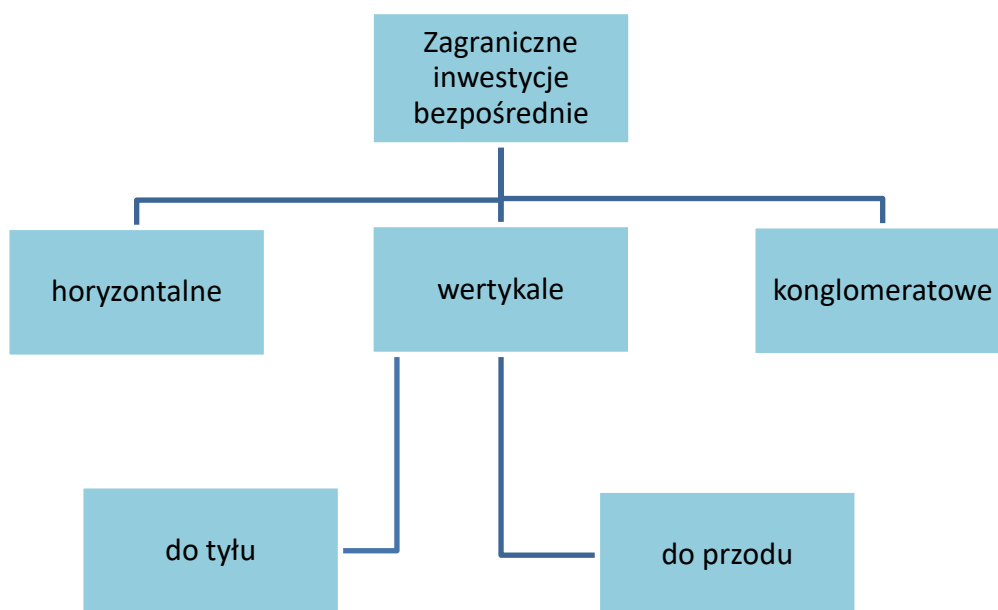
poprzez obniżenie kosztów administracyjnych, aż do oszczędności podatkowych poprzez koncentrację przedsiębiorstwa.

Przejęcie (ang. acquisition) zagranicznej spółki jest często wybieraną formą zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Achleitner, 2002, s. 141). W zależności od wysokości udziału można dokonać rozróżnienia między całkowitym przejęciem, większościowym, równym i mniejszościowym (Brakman i in., 2006; UNCTAD, 2000, s. 99). Jeśli przejęta spółka staje się 100% spółką zależną, mówi się o całkowitym przejęciu. Akwizycja większościowa ma miejsce, jeżeli bezpośredni inwestor nabywa więcej niż 50% udziałów przedsiębiorstwa lokalnego. Jeżeli nabyty udział wynosi od 10% do 49%, jest to udział mniejszościowy i wspólne uczestnictwo przy udziale 50%. Przejęcia można podzielić na przyjazne i wrogie. W przypadku przyjaznego przejęcia oferta kupującego jest składana za zgodą zarządu przedsiębiorstwa przejęcia i dlatego również akcjonariusze spółki ogólnie ją akceptują. W przypadku wrogich prób przejęcia oferta przejęcia jest kierowana bezpośrednio do akcjonariuszy spółki docelowej bez udziału lub zgody zarządu (Grinblatt, Hillier i Titman, 2008, s. 715). Wroga próba przejęcia pociąga za sobą wyższe ryzyko dla potencjalnego nabywcy, ponieważ nie jest on w stanie zbadać celu przejęcia w ramach należytej staranności (ang. due diligence) (Berens, Mertens i Strauch, 2008, s. 36). Udział w parytecie ma miejsce, gdy dwóch partnerów lub dwie grupy akcjonariuszy posiadających podobne interesy posiadają równie duże udziały kapitałowe. Zaletą takiego rozwiązania jest to, że daje partnerom poczucie równości i obiecuje nie tylko ten sam udział w zyskach, ale także taką samą odpowiedzialność i takie samo zaangażowanie zainteresowanych stron (Ahn, 1981, s. 104), równość uczestnictwa znajduje również odzwierciedlenie w zarządzaniu i kontroli wspólnego przedsiębiorstwa. Parytet niesie jednak za sobą ryzyko sytuacji niemożliwych do przewyżnienia, a tym samym blokady własnych planów rozwoju (Endres, 1986, s. 235). Gdy większość akcji jest w posiadaniu innego przedsiębiorstwa, mówi się o udziale większościowym. Jeśli partner wniesie cenne i warte ochrony technologie do wspólnego przedsiębiorstwa, będzie preferował udział większościowy, aby utrzymać istniejącą, ale również powstającą technologię w przedsiębiorstwie pod kontrolą. Wadą udziału większościowego jest odpowiednio duży udział w obciążeniu finansowym, ryzyku i nakładach wsparcia (Ahn, 1981, s. 102; Langefeld-Wirth, 1990, s. 63). Udziały mniejszościowe są wynikiem strategii przedsiębiorstwa, które chce utrzymać ryzyko finansowe i koszty wsparcia

na niskim poziomie, z tego powodu mniejszy wpływ jest akceptowany. Możliwość blokowania decyzji przez mniejszość akcjonariuszy zgodnie z prawem spółek, aspekty podatkowe i księgowe odgrywają rolę w określeniu konkretnego udziału (Langefeld-Wirth, 1990, s. 63).

Ważne jest różnicowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich między horyzontalnymi, wertykalnymi i konglomeratowymi (Caves i Jones, 1985, s. 185; Ragazzi, 1973, s. 488).

Ponieważ zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą być dokonywane we wszystkich obszarach działalności przedsiębiorstwa, można również dokonać rozróżnienia ze względu na pozycję w łańcuchu wartości. Najistotniejsze jest tutaj rozróżnienie między zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi horyzontalnymi i wertykalnymi (Büter, 2007, s. 110; Haas i Neumair, 2006, s. 217).



Rysunek 5. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie według orientacji zaangażowania

Źródło: Opracowanie własne

W przypadku horyzontalnych zagranicznych inwestycji bezpośrednich produkcja krajowa jest całkowicie kopiowana, a identyczne produkty wytwarzane są za granicą (Caves, 1971, s. 3). Helpman (1984, s. 451) i Helpman i Krugman (1985) opracowali teoretyczną podstawę do wyjaśniania horyzontalnych inwestycji. Cała produkcja lub części produkcji są

przeprowadzane w dodatkowych zakładach produkcyjnych w kraju goszczącym równoległe z krajem inwestora bezpośredniego w celu obsługi lokalnego rynku zbytu. Lokalna produkcja zastępuje w ten sposób eksport przedsiębiorstwa macierzystego. Głównym powodem inwestycji jest obniżenie kosztów zaopatrzenia rynku, a tym samym poprawa pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa w kraju goszczącym. Jednym z głównych modeli powstawania horyzontalnych zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest model Brainarda (1993, s. 3), w którym bliskość, koncentracja i wybór (ang. proximity-concentration-trade-off) odgrywają główną rolę (Markusen, 2002, s. 19-21). Przedsiębiorstwo musi zdecydować, czy chce obsługiwać rynek zbytu za pośrednictwem eksportu, czy zagranicznych inwestycji bezpośrednich, wykorzystując w ten sposób zalety koncentracji produkcji lub bliskości rynku sprzedaży. Ogólnie rzecz biorąc, koszty handlowe związane z obsługą rynku są porównywane z kosztami rozproszenia geograficznego. Wyższe koszty stałe zakładu produkcyjnego prowadzą do eksportu, wyższe koszty handlowe (i inne koszty transakcyjne eksportu) prowadzą do horyzontalnych zagranicznych inwestycji bezpośrednich przedsiębiorstwa (Neary, 2002, s. 293).

Istnieje szereg odmiennych modeli powstawania horyzontalnych zagranicznych inwestycji bezpośrednich, z których wszystkie oparte są na zasadzie wyboru (ang. trade-off) między kosztami stałymi a kosztami handlu. Model Markusena (1984, s. 205) był jednym z pierwszych, który uwypuklił ekonomię skali całego przedsiębiorstwa: powielanie zakładów produkcyjnych spowodowane korzyściami skali przedsiębiorstwa (jakie wynikają z korzyści specyficznych dla danego przedsiębiorstwa) nie powoduje powielania kosztów stałych przy tworzeniu pierwszego zakładu produkcyjnego i w związku z tym umożliwia zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Rozszerzenia modelu Markusena można znaleźć w publikacjach Markusen i Venables (2000, s. 209) lub Helpman, Melitz i Yeaple (2004, s. 300). Barba Navaretti i Venables (2004, s. 24) und Carr, Markusen i Maskus (2004, s. 386) zajmują się ekonomią skali w poszczególnych zakładach produkcyjnych, Barba Navaretti i Venables (2004, s. 31) kosztami transportu specyficznymi dla produktu.

W ramach wertykalnych zagranicznych inwestycji bezpośrednich tylko pojedyncze etapy produkcji są przenoszone za granicę. Przedsiębiorstwo internalizuje etapy (etap przetwarzania lub etap handlu) w procesie produkcyjnym. Pojęcie wertykalnych inwestycji jest ściśle związane z klasyczną kwestią produkcji własnej lub zakupu zewnętrznego (ang.

make or buy) (Coase, 1937, s. 386)⁴. Caves uważa, że przyczyną wertykalnych zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest ograniczona regionalnie dostępność surowców w połączeniu ze strukturami oligopolistycznymi rynku na poziomie wydobycia surowców i produkcji dóbr konsumpcyjnych (Caves, 1971, s. 10). W przypadku wertykalnych inwestycji nacisk kładziony jest nie na rodzaj obsługi rynku, ale na przestrzenną koncentrację procesów produkcyjnych. Wertykalne inwestycje powstają, gdy przedsiębiorstwo geograficznie oddziela poszczególne etapy produkcji, aby wykorzystać różnice cen czynników między krajami (Carr i in., 2004, s. 385) i opiera się na optymalizacji kosztów produkcji. Modele powstawania wertykalnych inwestycji bezpośrednich opierają się głównie na modelu Helpmana (1984, s. 451). Kluczową kwestią jest wykorzystanie różnic cen czynników produkcji i, w przeciwieństwie do modeli horyzontalnych, zakłada się doskonałą konkurencję i stałe korzyści skali. Różne natężenia czynników na lokalnych etapach produkcji mają decydujące znaczenie dla decyzji w sprawie wertykalnych zagranicznych inwestycji bezpośrednich⁵. Większość rozszerzeń modelu Helpmana podkreśla znaczenie handlu i kosztów handlu. W innych modelach; Zhang i Markusen (1999, s. 251) zajmują się porównaniem poziomów rozwoju krajów inwestujących i krajów goszczących, Barba Navaretti i Venables 2004, s. 32) uwzględniają aspekty specyficznej przewagi przedsiębiorstwa w odniesieniu do wertykalnych zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Wertykalne zagraniczne inwestycje bezpośrednie można rozróżniać w zależności od kierunku inwestycji (Brandis, 1980, s. 66; Braun, 1988, s. 18; Teece, 1983, s. 51).

Z inwestycjami „do tyłu” mamy do czynienia (ang. backward investment), jeżeli krajowa spółka dominująca angażuje się za granicą, ponieważ produkowane tam towary lub usługi mogą być wykorzystane jako wkład wejściowy (ang. input) do produkcji dóbr w kraju macierzystym. Mogą to być zarówno surowce, jak i produkty wstępne, które są następnie przetwarzane w kraju macierzystym inwestora lub sprzedawane w kraju goszczącym. Wertykalne inwestycje „do tyłu” zawierają etapy procesów produkcji za granicą, które stoją przed etapami produkcji w kraju inwestora (Helpman, 1984, s. 451; Helpman i Krugman, 1985).

Inwestycje „do przodu” (ang. forward investment) mają miejsce, jeżeli produkcja w kraju jest wkładem wyjściowym (ang. output) do produkcji towarów za granicą. Inwestycje

⁴ Szerzej zob. np. (Williamson, 1975, s. 86-131 i 1998, s. 23-58).

⁵ Model Helpmana nie zawiera kosztów transakcyjnych.

wertykalne „do przodu” obejmują dalsze etapy produkcji końcowej, względnie sprzedaży produktów (Caves i Jones, 1985, s. 190). Utworzenie oddzielnej sieci zbytu za granicą jest również przypisane inwestycjom wertykalnym „do przodu” (Braun, 1988, s. 19).

Konglomeratowe zagraniczne inwestycje bezpośrednio nie mają żadnych bezpośrednich powiązań z zakresem działalności przedsiębiorstwa w kraju macierzystym inwestora (Rymarczyk, 2012, s. 153). To zaangażowanie zagranicznego przedsiębiorstwa, które jest realizowane ze względu na dywersyfikację i ma na celu ograniczenie ryzyka działalności przedsiębiorstwa związanego z produkcją (usługami) lub ryzyka działalności przestrzennej na arenie międzynarodowej (Rugman, 1975, s. 572; Rugman, 1979). Inwestycje konglomeratowe mogą być wykorzystane do reorientacji przedsiębiorstwa na rynku.

1.4. Motywy zagranicznych inwestycji bezpośrednich

W literaturze zagranicznej inwestycje bezpośrednie często dzieli się według motywów (Buckley, 1989, s. 114). Początkowo większość przedsiębiorstw inwestuje za granicą, aby zdobyć zasoby naturalne lub uzyskać dostęp do nowych rynków. W miarę zwiększania stopnia umiędzynarodowienia mogą jednak wykorzystywać swoją działalność zagraniczną jako środek, dzięki któremu mają szansę poprawić swoją pozycję na rynku globalnym poprzez zwiększenie wydajności lub dostęp do nowych źródeł przewagi konkurencyjnej (Dunning i Lundan, 2008, s. 68).

Działalność przedsiębiorstwa może być agresywna w tym sensie, że przedsiębiorstwo podejmuje proaktywne działania, które służą realizacji celów strategicznych, lub defensywna, to znaczy przedsiębiorstwo reaguje na podejmowane działania przez konkurentów lub rządy zagraniczne, które wymagają ochrony swojej pozycji rynkowej (Dunning i Lundan, 2008, s. 68).

Zasadniczo można wyróżnić cztery kategorie motywów (Adebahr, 1981, s. 22; Beyfuss i Kitterer, 1990, s. 42; Oppenländer, 1980, s. 185). Analogicznie do ogólnych celów internacjonalizacji, można wyróżnić inwestycje bezpośrednie, w szczególności zorientowane na rynek lub sprzedaż, zakup lub czynnik, koszty lub zysk, a także motywy polityczne i środowiskowe (Haas i Neumair, 2006, s. 69; Haas, 2007, s. 69; Oppenländer i Gerstenberger, 1992, s. 4; Rymarczyk, 2012, s. 181). Konkretnie motywacje inwestorów są wyrażone przez „determinanty ekonomiczne” (ang. economic determinants) jako podpunkt kryterium (a) „motywacja zagranicznych inwestycji bezpośrednich” (ang. the motivation for FDI) (Dunning,

2002, s. 16; Dunning i Lundan, 2008, s. 67; UNCTAD, 1998, s. 91; Dunning, 2004, s. 283),
który z kolei można podzielić następująco:

Uwarunkowania kraju przyjmującego	Kategorie inwestycji sklasyfikowane według motywów	Główne uwarunkowania ekonomiczne w krajach przyjmujących
II Determinanty ekonomiczne	A. Poszukiwanie rynku	- Wielkość rynku i dochodów na mieszkańca - Wzrost rynku - Dostęp do rynków regionalnych i globalnych - Specyficzne dla kraju preferencje konsumentów - Struktura rynków - Dystans psychiczny/institutionalny
	B. Poszukiwanie zasobów	- Koszty gruntu i budowy: czynsze i stawki - Koszt i jakość surowców, komponentów, części - Tania niewykwalifikowana siła robocza - Dostępność, jakość i koszt wykwalifikowanej siły roboczej
	C. Poszukiwanie efektywności	- Koszt zasobów i zdolności wymienionych w pozycji B skorygowany o produktywność nakładów pracy - Inne koszty nakładów, np. koszty transportu i komunikacji do, z i wewnątrz gospodarki przyjmującej - Członkostwo w regionalnym porozumieniu integracyjnym sprzyja promowaniu bardziej efektywnego kosztowo podziału pracy między krajami - Jakość instytucji wspierających rynek/mechanizmów egzekwowania
	D. Poszukiwanie aktywów strategicznych	- Jakość tworzonych aktywów technologicznych, zarządczych, relacyjnych i innych - Infrastruktura fizyczna (porty, drogi, energetyka, telekomunikacja) - Zawartość makroinnowacyjnych, przedsiębiorczych i wzmacniających konkurencyjność instytucji edukacyjnych - Pozycje, instytucje i polityki w zakresie

Rysunek 6. Czynniki determinujące zagraniczne inwestycje bezpośrednie w kraju przyjmującym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Dunning, 2004, s. 283 i UNCTAD, 1998, s. 91)

Motywy poszukiwania rynku (ang. market seekers)

Motywy rynkowe uważa się za najważniejszą kategorię realizacji inwestycji bezpośrednich (Oppenländer, 1992, s. 4). Zagraniczne inwestycje bezpośrednie rynkowe są dokonywane w celu otwarcia nowych rynków za granicą, utrzymania, rozszerzenia lub zabezpieczenia już rozwiniętych rynków w perspektywie długoterminowej (Dicken, 1992, s. 125; Brandis, 1980, s. 16; Dunning i Lundan, 2008, s. 70). Przedsiębiorstwa inwestują w danym kraju lub regionie, aby móc dostarczać towary albo usługi na rynki tych lub sąsiednich krajów (Behrman i Grosse, 1990).

Oprócz wielkości rynku i perspektywy wzrostu rynku, które są ważnymi czynnikami determinującymi inwestycje rynkowe (Campos i Kinoshita, 2003), istnieją cztery główne powody, które mogą skłonić przedsiębiorstwa do zaangażowania się w ramach szukania inwestycji rynkowych (Dunning i Lundan, 2008, s. 70).

- Po pierwsze, ich główni dostawcy lub klienci utworzyli zakłady produkcyjne za granicą i żeby utrzymać swoją działalność, muszą podążać za nimi za granicę (Dunning i Lundan 2008, s. 70). Przykładem tego rodzaju zagranicznych inwestycji bezpośrednich zorientowanych na rynek jest około 500 japońskich dostawców części samochodowych, którzy utworzyli filie produkcyjne w USA lub joint venture z przedsiębiorstwami amerykańskimi, aby zaopatrywać japońskich producentów samochodów w USA.
- Po drugie, konieczność dostosowania produktów do lokalnych upodobań lub potrzeb, obyczajów kulturowych oraz lokalnych zasobów i możliwości. Oprócz tego, nie zapoznawszy się z lokalnym językiem, zwyczajami działalności gospodarczej, wymogami prawnymi i procedurami marketingowymi, zagraniczni producenci mogą znaleźć się w gorszej sytuacji konkurencyjnej niż lokalne przedsiębiorstwa przy sprzedaży towarów (Dunning i Lundan, 2008, s. 70).
- Trzecim powodem obsługiwanego lokalnego rynku bezpośrednio z przedsiębiorstwa w kraju goszczącym są niższe koszty produkcji i transakcji niż eksportu (Dunning i Lundan, 2008, s. 70). Tego rodzaju zagraniczne inwestycje bezpośrednie występują, gdy określony rynek oferuje możliwości uzyskania ekonomicznych korzyści skali (Dunning i Narula, 2004, s. 50-62 i s. 107-124).

- Czwarty i coraz ważniejszy powód poszukiwania rynku polega na tym, że w przedsiębiorstwie uważa się za konieczne, w ramach własnej globalnej strategii produkcji i marketingu, zaakcentowanie swojej obecności fizycznej na rynkach obsługiwanych przez konkurentów na zasadzie „podążaj za liderem” (ang. follow the leader) lub „podążać za modą” (ang. bandwagon) (Dunning i Lundan, 2008, s. 71). Na przykład sama wielkość potencjalnego rynku w Chinach przyciągnęła bezprecedensowy napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, z których część podążała za inwestycjami dokonanymi przez kluczowych klientów, a część za liderami branży (Dunning i Lundan, 2008, s. 71). Takie strategiczne inwestycje rynkowe mogą być podejmowane z przyczyn defensywnych lub agresywnych.

Agresywne inwestycje mają na celu zwiększenie globalnych interesów przedsiębiorstwa poprzez inwestowanie na rozwijającym się rynku, np. zagraniczne inwestycje bezpośrednie podjęte przez przedsiębiorstwa po otwarciu Europy Środkowej i Wschodniej.

Najważniejszym powodem zagranicznych inwestycji bezpośrednich w poszukiwanie rynku są zachęcające działania rządów krajów przyjmujących (Dunning i Lundan, 2008, s. 71).

Motywy poszukiwania zasobów (ang. natural resource seekers)

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie poszukujące zasobów to rodzaj inwestycji, w której przedsiębiorstwa poszukują określonego zasobu za granicą (Behrman i Grosse, 1990) po to, aby uzyskać do niego dostęp (Dunning, 2000, s. 164-165). Powodem poszukiwania zasobów za granicą może być to, że przedsiębiorstwo uzyska je taniej lub w wyższej jakości niż w kraju macierzystym (Dunning i Lundan, 2008, s. 68). Jest to również niezbędna inwestycja, gdy określone zasoby w ogóle nie są dostępne w kraju inwestora (Campos i Kinoshita, 2003). W ten sposób przedsiębiorstwo ma nadzieję na zwiększenie rentowności i konkurencyjności na rynkach, na których działa (Dunning i Lundan, 2008, s. 68). To gdzie przedsiębiorstwo poszukujące zasobów zainwestuje, jest uzależnione od zasobów posiadanych przez dany kraj (Dunning i Narula, 2004, s. 49-72). Jeżeli chodzi o zagraniczne inwestycje bezpośrednie w krajach rozwijających się, najczęściej dotyczą one poszukiwania zasobów (Dunning i Narula, 2004, s. 118-124 i s. 249-270).

Istnieją trzy główne typy zagranicznych inwestycji bezpośrednich w poszukiwania zasobów.

- Pierwszy typ stanowią inwestycje, które szukają zasobów naturalnych. Należą do nich producenci pierwotni i przedsiębiorstwa produkujące, zarówno z krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się, którzy są motywowani do zaangażowania się w zagraniczne inwestycje bezpośrednie w celu redukcji kosztów i zabezpieczenia źródeł zasobów (Dunning i Lundan, 2008, s. 68). Poszukiwane zasoby obejmują surowce mineralne, energetyczne, metaliczne, chemiczne, skalne, tj. ropa naftowa, gaz, rudy metali, wapienie, granity, diamenty itd. oraz produkty rolne, tj. cukier, kauczuk, tytoń, kawa, oleje roślinne, owoce egzotyczne, herbata, banany itd. (Dunning i Lundan, 2008, s. 68). Niektóre zagraniczne inwestycje bezpośrednie w działalności usługowej mają również na celu wykorzystanie zasobów związanych z lokalizacją, tj. turystyka, wynajem samochodów, odwierty ropy naftowej i gazu, budownictwo, usługi medyczne i edukacyjne (Dunning i Lundan, 2008, s. 68). Pierwszy typ przedsiębiorstw prowadzących intensywną działalność związaną z wykorzystaniem zasobów cechują wysokie nakłady inwestycyjne i względny związek z lokalizacją po dokonaniu inwestycji (Dunning i Lundan, 2008, s. 68).
- Drugi typ zagranicznych inwestycji bezpośrednich poszukujących zasobów obejmuje przedsiębiorstwa poszukujące zmotywowanej niewykwalifikowanej siły roboczej lub pracowników o niskich kwalifikacjach (Dunning i Lundan, 2008, s. 68). Tego rodzaju zagraniczne inwestycje bezpośrednie podejmowane są przez przedsiębiorstwa o wysokich realnych kosztach pracy. Większość tego rodzaju działalności ma miejsce w bardziej zaawansowanych przemysłowo krajach rozwijających się, takich jak Meksyk, Tajwan i Malezja. W Europie pojawiły się inwestycje poszukujące siły roboczej w krajach Europy Południowej i Wschodniej (Dunning i Lundan, 2008, s. 69).
- Trzeci rodzaj zagranicznych inwestycji bezpośrednich poszukujących zasobów wynika z potrzeby uzyskania przez przedsiębiorstwa zdolności technologicznych, wiedzy specjalistycznej w zakresie zarządzania lub marketingu oraz umiejętności organizacyjnych (Dunning i Lundan, 2008, s. 69). Przykładem są sojusze kooperacyjne zawierane przez firmy koreańskie, tajwańskie i indyjskie z przedsiębiorstwami z UE lub USA w sektorach zaawansowanych technologii.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie dotyczące zasobów są z reguły inwestycjami wertykalnymi „do tyłu” (Dicken, 1992, s. 126) i umożliwiają uzyskanie przewagi w konkurencji międzynarodowej (Oppenländer, 1992, s. 38).

Centralnym punktem działalności w ramach zagranicznych inwestycji bezpośrednich związanych z zasobami jest zaopatrzenie i zapewnienie zaopatrzenia przedsiębiorstw w technologię, siłę roboczą, a w szczególności w surowce i półprodukty do produkcji w kraju inwestora. Przede wszystkim ze względu na coraz większy niedobór surowców, zwłaszcza w sektorach energetycznym i metalowym, coraz większą rolę odgrywają motywacje zaopatrzeniowe dla inwestycji bezpośrednich, co widać m.in. w drastycznym wzroście chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w południowoamerykańskie i afrykańskie spółki wydobywcze.

Motywy poszukiwania efektywności (ang. efficiency seekers)

Motywacją zagranicznych inwestycji bezpośrednich ze względów kosztowych jest racjonalizacja i koordynacja istniejących struktur przedsiębiorstwa w taki sposób, aby przedsiębiorstwo inwestując za granicą, mogło czerpać korzyści ze wspólnego zarządzania rozproszonymi geograficznie aktywami (Dunning, 2000, s. 164-165; Dunning i Lundan, 2008, s. 72). Chodzi tu przede wszystkim o korzyści skali⁶ i zakresu⁷ oraz dywersyfikacji ryzyka. Wynikają one z transgranicznej specjalizacji produktu lub procesu, doświadczeń z produkcji w różnych krajach oraz możliwości arbitrażu różnic cen i cen na różnych giełdach. Intencją przedsiębiorstw szukających korzyści kosztowych jest wykorzystanie różnych czynników, kultur, ustaleń instytucjonalnych, wzorców popytu, polityk gospodarczych i struktur rynkowych poprzez koncentrację produkcji w ograniczonej liczbie lokalizacji w celu zaopatrzenia wielu rynków (Dunning i Lundan, 2008, s. 72). Zwykle szukającymi korzyści kosztowych są doświadczone, duże i zróżnicowane przedsiębiorstwa wielonarodowe wytwarzające znormalizowane produkty i biorące udział w procesach produkcyjnych o zasięgu międzynarodowym. Koszty pracy, zachęty produkcyjne i otoczenie sprzyjające prowadzeniu działalności gospodarczej są ważnymi czynnikami determinującymi inwestycje ze względów kosztowych (Dunning i Lundan, 2008, s. 72).

⁶ Ograniczenie kosztu wyprodukowania jednostki dobra dzięki zwiększonej produkcji tego dobra i zastosowaniu nowoczesnej technologii (produkcja masowa).

⁷ Ograniczenie kosztów wyprodukowania wielu dóbr dzięki zwiększonej produkcji różnych dóbr dzielących te same procesy produkcyjne.

Decyzja o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich ze względów kosztowych musi być rozważana w kontekście własnego systemu docelowego przedsiębiorstwa, w którym ważnym aspektem jest oszczędność kosztów (Heinen, 1982, s. 187). Otwierając zakłady produkcyjne za granicą, międzynarodowe firmy dążą do obniżenia kosztów produkcji i zwiększenia wydajności procesów produkcyjnych (Janicki i Wunnavu, 2004, s. 506). Firmy wykorzystują różne cechy wyposażenia lokalizacji i związane z nimi różnice cen czynników, aby przenieść stosunkowo pracochłonne części procesu tworzenia wartości do krajów, które charakteryzują się niskimi kosztami płac, a szczególnie niskimi kwotami pobieranych podatków i składek na ubezpieczenie społeczne. Wiele firm zachodnioeuropejskich przenosi część swoich łańcuchów produkcyjnych do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, aby korzystać z niskich kosztów pracy (Bevan i Estrin, 2004, 775-787). Tu zaczyna się dyskusja o przenoszeniu miejsc pracy za granicę, „eksport pracy”, tak jak to zrobiono w Niemczech na przykład z fabryką Opla czy fabryką Nokii w Bochum.

Firma zwiększając efektywność lub osiągając przewagę konkurencyjną wzmacnia swoją pozycję na międzynarodowym rynku.

Motywy poszukiwania aktywów strategicznych (ang. strategic asset seekers)

Motywy strategiczne zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest długoterminowe utrzymanie lub umocnienie globalnej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa lub osłabienie pozycji rynkowej konkurentów (Dunning i Lundan, 2008, s. 72). Przedsiębiorstwa wielonarodowe realizują motywy strategiczne zwykle poprzez nabywanie aktywów zagranicznych korporacji. Inwestorami są zarówno znane przedsiębiorstwa międzynarodowe realizujące zintegrowaną strategię globalną lub regionalną, jak i przedsiębiorstwa zagraniczne, które po raz pierwszy chcą uzyskać dostęp do nowego rynku. Większość przedsiębiorstw inwestujących strategicznie oczekuje, że przejęcie innego przedsiębiorstwa, połączenie się w celu wspólnych przedsięwzięć lub utworzenie joint venture przyniesie korzyści np. poprzez otwieranie nowych rynków, tworzenie synergii badawczo-rozwojowych lub ekonomii produkcji, kupowanie siły rynkowej, obniżanie kosztów transakcji, dostęp do nowych doświadczeń organizacyjnych, rozkładanie ogólnych kosztów administracyjnych, zwiększanie elastyczności strategicznej i umożliwienie lepszego rozprzestrzeniania się ryzyka (Dunning i Lundan, 2008, s. 73).

W specyficznych przypadkach dla niektórych celów względy strategiczne są dominującym motywem zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Takie strategiczne inwestycje mające na celu ochronę lub rozwój długoterminowej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa przedsiębiorstwo przejmuje lub współpracuje z innym przedsiębiorstwem, aby uniemożliwić konkurentowi zrobienia takiego kroku,

- łączy się z jedynym z zagranicznych konkurentów w celu wzmocnienia zdolności wspólnego działania wobec silniejszego konkurenta,
- przejmuje grupy dostawców, aby zdobyć monopol rynkowy dla określonego surowca,
- stara się uzyskać dostęp do punktów dystrybucji, aby lepiej promować własną markę produktów,
- przejmuje przedsiębiorstwa produkujące komplementarne asortymenty towarów lub usług, aby móc oferować swoim klientom bardziej zróżnicowaną gamę produktów,
- łączy się z przedsiębiorstwem lokalnym w celu uzyskania kontraktów rządowych kraju goszczącego, których odmawia się eksporterom (Dunning i Lundan, 2008, s. 73).

W kraju goszczącym sektor publiczny aktywnie wspiera i kieruje zagraniczne inwestycje bezpośrednie w formie „zachęt” (ang. incentives) (Beyfuss i Kitterer 1990, s. 42). Korzystnymi warunkami mogą być na przykład bezpieczna sytuacja polityczna i system prawny, stabilna ogólna sytuacja gospodarcza lub dobrze rozwinięta infrastruktura (Oppenländer i Gerstenberger, 1992, s. 4). Takie czynniki odgrywają szczególną rolę zwłaszcza w przypadku inwestycji bezpośrednich w krajach rozwijających się i wschodzących. Obecnie nie tylko likwidowane są bariery dla inwestycji, ale także inwestycje promuje się w sposób ukierunkowany. Środki w tym zakresie obejmują dotacje i ulgi podatkowe, tanie kredyty, hojną infrastrukturę itd. (Oziewicz, 1998, s. 134-137; Przybylska, 2001, s. 122-127). Warunki środowiskowe prowadzą do podejmowania decyzji o inwestowaniu za granicą, jeśli producenci mogą spodziewać się nie tylko mniej rygorystycznych przepisów z zakresu ochrony środowiska, ale także lekceważenia przez lokalną społeczność zagrożeń środowiskowych.

Ogólnie rzecz biorąc, decyzja o dokonaniu zagranicznej inwestycji bezpośredniej nie zależy od jednego motywu. W praktyce zagraniczne inwestycje bezpośrednie opierają się na pakiecie powiązanych ze sobą motywów (Gorynia, 2007, s. 58-62). Wyraźne rozgraniczenie

motywów jest rzadko możliwe i rozsądne. Ponadto mogą one z czasem ulec zmianie (Gorynia 2007, s. 58; Kutschker i Schmid, 2005, s. 91).

1.5. Statystyczne ujmowanie przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Zbieranie danych dotyczących działalności kapitału zagranicznego w Polsce jest prowadzone przede wszystkim przez Główny Urząd Statystyczny (GUS), Narodowy Bank Polski (NBP) i Polską Agencję Inwestycji i Handlu (PAIH). Dane te nie są w pełni porównywalne, ponieważ zakresy badań prowadzonych przez te instytucje są różne.

W Niemczech zbieraniem i publikacją danych dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich zajmuje się Niemiecki Bank Federalny (Deutsche Bundesbank). Informacje i dane na podstawie danych źródłowych (Deutsche Bundesbank) publikują również Federalny Urząd Statystyczny (Statistisches Bundesamt. Destatis) i Niemieckie Towarzystwo Handlu Zagranicznego i Promocji Inwestycji (Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH (GTAI) jako Federalna Agencja Handlu Zagranicznego (gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages).

Szczegółowe uwagi metodologiczne dotyczące statystyk zagranicznych inwestycji bezpośrednich zostały przedstawione w rozdziale 4, punkt 4.1.

1.6. Podsumowanie

Ekspansja działalności gospodarczej poza granicę kraju wiąże się z szeregiem strategicznych dla przedsiębiorstwa decyzji, które mają istotny wpływ na sukces w kraju goszczącym. Pierwszą ważną decyzją, jaką przedsiębiorstwo musi podjąć w ramach swojej działalności zagranicznej, jest to, czy realizuje inwestycję bezpośrednią, czy też alternatywną formę działalności rynkowej w kraju przyjmującym. Ogólnie rozróżnia się trzy główne typy form wejścia na rynek: eksport, porozumienia kontraktowe i zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Wybór odpowiedniej formy inwestycji bezpośredniej to kolejna ważna decyzja strategiczna w kontekście ekspansji międzynarodowej. Inwestor ma dwie możliwości: może nabyć przedsiębiorstwo już istniejące na rynku zagranicznym lub samodzielnie założyć spółkę córkę w kraju goszczącym.

Rozdział ten koncentrował się głównie na motywach, celach i strategiach, jakie realizują menedżerowie międzynarodowych przedsiębiorstw, którzy decydują się na założenie własnej działalności za granicą.

Zawsze należy postawić sobie trzy pytania: dlaczego warto inwestować (motywy przedsiębiorstwa)?; gdzie inwestować (zalety danej lokalizacji)?; w jaki sposób (horyzontalnie lub wertykalnie, inwestycja od podstaw lub fuzja albo przejęcie)?

W rozdziale pierwszym autor wyjaśniał, że oprócz transferu kapitału zagraniczne inwestycje bezpośrednie służą również transferowi technologii, wiedzy, innowacji, organizacyjnego i zarządczego know-how oraz tworzeniu międzynarodowych sieci marketingowych i dystrybucyjnych.

Inwestycje zagraniczne są również częścią międzynarodowego przepływu kapitału, a tym samym globalizacji. Ekspansja przepływów inwestycyjnych to podstawa zwiększenia międzynarodowej produktywności firm międzynarodowych. Korzyści z inwestycji przyczyniają się do wzrostu wydajności i konkurencyjności (Dunning i Lundan, 2008, s. 66). Zagraniczne inwestycje bezpośrednie to złożone i skomplikowane przedsięwzięcia. W przeciwieństwie do handlu i licencjonowania, inwestycje zagraniczne wiążą się z długoterminowym pozycjonowaniem i orientacją.

Z samej definicji wynika, że inwestycji bezpośrednich mogą dokonywać wyłącznie przedsiębiorstwa wielonarodowe. Jedynie bowiem dzięki bezpośrednim inwestycjom za granicą przedsiębiorstwa krajowe stają się wielonarodowe. Działania te wiążą się z dodatkową koordynacją i związanymi z nią kosztami w ramach przedsiębiorstwa, dlatego korporacje wielonarodowe muszą mieć koniecznie przewagę konkurencyjną nad innymi uczestnikami rynku, np. w postaci nowoczesnych technologii czy sprawnego zarządzania – wszystko w celu zrekompensowania tych dodatkowych kosztów.

Dwie główne opcje inwestycyjne dla korporacji wielonarodowych to: zakładanie spółek zależnych za granicą (greenfield) oraz transgraniczne nabywanie spółek lub udział w kontekście połączenia (brownfield albo fuzje i przejęcia) (Elango, 2005, s. 69). Inwestycje typu greenfield wymagają szczególnie dobrej znajomości rynku zagranicznego, ponieważ nowe wejście na niego jest zazwyczaj bardziej ryzykowne niż wejście poprzez fuzje i przejęcia, czyli poprzez zakup udziałów w spółce już istniejącej na rynku.

Za inwestycjami bezpośrednimi kryją się różne kategorie motywów. W literaturze (UNCTAD, 1998, World Investment Report, s. 91) dominuje podział na zagraniczne inwestycje bezpośrednie zorientowane na poszukiwanie zasobów, rynku, efektywności i aktywów strategicznych. Wymienione motywy inwestycyjne stanowią jednak tylko podstawę decyzji inwestycyjnych firm zagranicznych. Często istnieje szereg zróżnicowanych celów podrzędnych, więc decyzja inwestycyjna musi być rozumiana jako mieszanka kilku strategicznych zamierzeń biznesowych firmy.

Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do kraju goszczącego miewa pozytywne, ale i negatywne skutki (Müller i Kornmeier, 2002, s. 99-130). Inwestycje zagranicznej firmy mogą przynieść lokalnym przedsiębiorstwom np. nowe technologie, kapitał, produkty, technologie organizacyjne, umiejętności zarządzania oraz potencjalną współpracę i możliwości biznesowe. Z drugiej zaś strony nowe produkty, które pojawiają się po niższych cenach, tworzą konkurencję i zmuszają lokalne firmy do obniżania cen i organizowania działalności według kosztów. Miejscowe przedsiębiorstwa mogą stracić klientów, a nawet powiązania biznesowe z innymi firmami, jeśli współpracują z nowym inwestorem zagranicznym.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie oferują innym krajom możliwości zwiększonego wzrostu, ale mogą mieć również negatywne konsekwencje gospodarcze, społeczne i środowiskowe, takie jak przymusowa relokacja, brak higieny i bezpieczeństwa pracy, zawłaszczanie gruntów, wylesianie i degradacja gleby, zwłaszcza gdy ustawodawcy i organy nadzorcze nie podejmują odpowiednich środków ostrożności (UNDP-UNEP, 2015, s. 91). Dlatego kluczowe znaczenie dla kraju goszczącego ma zrozumienie nie tylko motywów potencjalnego inwestora, ale także związanego z nimi długoterminowego kierunku strategicznego.

W rozdziale przedstawione zostały podstawowe pojęcia związane z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi. Stanowił on zarys odpowiednich podstaw teoretycznych dla przedstawienia wyników badań empirycznych i realizował cel pomocniczy pracy, czyli konceptualizację pojęcia zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

ROZDZIAŁ II

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w badaniach naukowych

Literatura ekonomiczna opracowała szereg podejść wyjaśniających zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Większość pochodzi z lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX wieku. Silny wzrost liczby przedsiębiorstw międzynarodowych w tamtym czasie i ich wpływ na rozwój gospodarek narodowych wywołał publiczną dyskusję, a jednocześnie zainteresowanie naukowe tym rozwojem, zwłaszcza dzięki publikacji rozprawy Hymera⁸ *The international operations of national firms* w 1976 roku. Od tego czasu teoria zagranicznych inwestycji bezpośrednich przeszła fazę rosnącego zainteresowania zarówno z biznesowego, jak i z ekonomicznego punktu widzenia.

Teoria ekonomiczna, na której opiera się obszar badań dotyczących przedsiębiorstw międzynarodowych i zagranicznych inwestycji bezpośrednich, znajduje się na styku trzech dyscyplin ekonomicznych: teorii biznesu, teorii handlu zagranicznego i teorii finansów międzynarodowych.

Oprócz teorii ekonomicznego handlu międzynarodowego (np. Aliber, 1970; Kojima, 1978; Porter 1991; Vernon, 1966) (podrozdział 2.1. Internacjonalizacja a handel międzynarodowy niniejszej pracy) są to przede wszystkim podejścia ekonomii przemysłowej, które zajmują się zachowaniem międzynarodowych przedsiębiorstw na rynkach oligopolistycznych (np. Caves, 1971; Hymer i Kindleberger, 1969) (podrozdział 2.2. Oligopol międzynarodowy niniejszej pracy), a także teorie przedsiębiorstwa, które odnoszą się do efektywności różnych możliwości koordynacji w spektrum między hierarchią a rynkiem (np. Buckley i Casson, 1976; Williamson, 1975) (podrozdział 2.3. Internalizacja niniejszej pracy), które wysunęły się na pierwszy plan. Dalsze punkty wyjścia do wyjaśnienia koncepcji zagranicznych inwestycji bezpośrednich opierają się między innymi na teorii dywersyfikacji, opracowaniach behawioralnych itp. (np. Aharoni, 1966; Heidhues, 1969).

Na tle odmiennych problemów i różnego rodzaju podejść teoretycznych zbadano szereg zagranicznych inwestycji bezpośrednich, ale ich połączenie nastrocza trudności (Dunning, 1988b, s. 24; Jahrreiss, 1984, s. 20). To wyjaśnia, że teoria zagranicznych inwestycji

⁸ Dysertacja Hymera z 1960 roku.

bezpośrednich nie jest ujednociającą koncepcją (ang. unifying concept) (Boddewyn, 1985 s. 57; Vernon, 1966, s. 190). W rezultacie obok siebie istnieje wiele ekonomicznych teorii częściowych (Dunning, 1993, s. 67, Gorynia, 2021, s. 118-119), co utrudnia określenie struktury hierarchicznej teorii wyjaśniających zjawisko zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Wkład wyjaśniający poszczególnych podejść teoretycznych ma zatem tylko częściowo charakter analityczny. Eklektyczny paradygmat Dunninga (podrozdział 2.4.) można uważać za pierwszy krok w kierunku kompleksowej i ogólnej teorii.

W celu dokonania przeglądu teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich w niniejszej pracy autor podjął próbę sklasyfikowania powiązanych teorii na podstawie aktualnej publikacji Goryni (Gorynia, 2021).

W literaturze istnieje szereg różnych teorii wyjaśniających, autor dokonał ich selekcji (tabela 3), najważniejsze teorie zostały usystematyzowane i są krótko przedstawione poniżej.

Tabela 3. Wybrane teorie zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Podrozdział	Teoria/Temat	Przedstawiciel	Rok
2.1.	Internacjonalizacja a teoria handlu międzynarodowego		
2.1.1.	Przewagi absolutnej	Smith Adam	1776
2.1.2.	Kosztów komparatywnych	Ricardo David	1817
2.1.3.	Stopy procentowej	Iversen Carl	1935
2.1.4.	Portfela	Markowitz Harry	1952
2.1.5.	Separacji	Tobin James	1958
2.1.6.	Cyklu życia produktu	Vernon Raymond	1966

2.1.7.	Behawiorystyczna	Aharoni Yair	1966
2.1.8.	Rozszerzonej stopy procentowej	Heidhues Franz	1969
2.1.9.	Obszarów walutowych	Aliber Robert	1970
2.1.10.	Ryzyka portfela	Ragazzi Giorgio	1973
2.1.11.	Lokalizacji	Corden Max	1974
2.1.12.	Internacjonalizacji	Hirsch Seev	1976
2.1.13.	Przewagi komparatywnej	Kojima Kiyoshi	1978
2.1.14.	Lokalizacji	Tesch Peter	1980
2.1.15.	Diamentu	Porter Michael	1991
2.1.16.	GAINS	Macharzina Klaus i Engelhard Johann	1991
2.1.17.	Aglomeracji	Brainard Lael	1993
2.2.	Oligopol międzynarodowy		
2.2.1.	Monopolistycznej przewagi	Hymer Stephen i Kindleberger Charles	1969
2.2.2.	Komparatywnej przewagi	Caves Richard	1971

2.2.3.	Oligopolistycznej reakcji	Knickerbocker Frederick	1973
2.2.4.	Oligopolistycznej reakcji (cross-investments)	Graham Edward	1978
2.3.	Internalizacja		
2.3.1	Internalizacji	Coase Ronald	1937
2.3.2.	Kosztów transakcyjnych	Williamson Oliver	1975
2.3.3.	Internalizacji	BuckleyPeter i Casson Mark	1976
2.4.	Paradygmat eklektyczny	Dunning John	1979

Źródło: Opracowanie własne.

2.1. Internacjonalizacja a teoria handlu międzynarodowego

2.1.1. Teoria przewagi absolutnej

Teoria stanowi podstawę klasycznej teorii handlu międzynarodowego. Została ona przedstawiona przez Adama Smitha w 1776 roku w publikacji: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (ang. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*) i mówi, że handel zagraniczny i międzynarodowy podział pracy przynoszą korzyści wszystkim uczestniczącym krajom, każdy kraj powinien specjalizować się w produkcji tych towarów, które może produkować bardziej opłacalnie niż inni, w produkcji których to

towarów ma przewagę absolutną, a więc przewagę w zakresie jednostkowych kosztów produkcji przy wytwarzaniu określonych dóbr. W wyniku specjalizacji ograniczone czynniki produkcji, takie jak kapitał i siła robocza, są wykorzystywane bardziej produktywnie:

„Międzynarodowy podział pracy pozwala na lepsze spożytkowanie przez oba kraje posiadanych przez nie zasobów, co znajduje odbicie w tym, że eksportując towary będące przedmiotem specjalizacji, a importując te, które specjalizują się partnerzy, kraje uczestniczące w międzynarodowej wymianie handlowej wytwarzają więcej dóbr” (Budnikowski, 2006, s. 41).

Teoria nie wyjaśnia wszystkich kwestii handlu międzynarodowego. Nie daje odpowiedzi w przypadku, kiedy jakiś kraj produkuje wszystkie dobra zdecydowanie drożej niż jego partnerzy handlowi. Czy wtedy opłaca się wymiana? Nie bierze pod uwagę istnienia barier w handlu międzynarodowym, jak np. cło, koszty przepływu technologii i transportu.

2.1.2. Teoria kosztów komparatywnych (Teoria przewagi względnej, kosztów względnych lub porównawczych)

W roku 1817 David Ricardo opublikował pracę *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania* (ang. *Principles of political economy and taxation*) która uzupełnia i udoskonala klasyczną teorię handlu międzynarodowego przez sformułowanie teorii kosztów komparatywnych. Według autora, handel międzynarodowy jest opłacalny dla wszystkich gospodarek narodowych, także w przypadku istnienia różnic absolutnych, wtedy gdy jeden z krajów wytwarza wszystkie towary drożej albo taniej niż drugi kraj. Według teorii kosztów komparatywnych o podjęciu i odnoszeniu korzyści z międzynarodowej wymiany handlowej decyduje względny poziom kosztów produkcji wymienianych dóbr. Bezwzględny poziom kosztów wytworzenia danego dobra nie jest istotny, ponieważ o jego wartości w wymianie będzie decydować wartość nakładów, jakie kraj może zaoszczędzić, nie podejmując produkcji tego dobra. W ten sposób kraj będzie odnosił korzyści zawsze wówczas, gdy oddaje dobro wyprodukowane niskim nakładem w zamian za dobro, które musiałby produkować wysokim nakładem. Jeżeli te same dobra –w stosunku do pierwszego kraju – w drugim kraju mają odwrotną relację kosztów, np. ze względu na międzynarodową specjalizację produkcji, wówczas oba kraje wymieniają dobra tańsze za droższe i tym samym obydwa odnoszą korzyści. Warunkiem jest sytuacja, w której kraj dysponujący przewagą względną w produkcji

jednego dobra wykazuje równocześnie komparatywną stratę w produkcji drugiego dobra (Zielińska-Głębocka, 2006, s. 65-66).

Teoria kosztów komparatywnych jest nadal ważną podstawą argumentacji Światowej Organizacji Handlu przemawiającej dziś za liberalizacją systemu handlu światowego (Krugman i Obstfeld, 2009, s. 82-84).

Literatura zauważa krytycznie, że Ricardo w teorii kosztów komparatywnych przyjmuje istnienie pełnego zatrudnienia, ogranicza się do wyjaśniania handlu między przemysłowego, nie bierze pod uwagę kapitału jako czynnika produkcji, ponadto nie uwzględnia kosztów transakcji, a zwłaszcza transportu.

2.1.3. Teoria stopy procentowej

Teoria stopy procentowej, oparta na podstawach twierdzenia Heckscher-Ohlina, zakłada, że różne poziomy kapitału prowadzą do przepływów kapitału między krajami. Kapitał przepływa z krajów bogatych w kapitał o niskich stopach procentowych do krajów ubogich w kapitał o wysokich stopach procentowych, dopóki różnice stóp procentowych nie zostaną zrównoważone. Jeżeli stopy procentowe są na tym samym poziomie, międzynarodowe przepływy kapitału nie mają już miejsca (Branson, 1970, s. 235; Iversen, 1935; Ohlin, 1933).

Teoria stóp procentowych, która opiera się wyłącznie na teorii finansowej, wyjaśnia zatem inwestycje portfelowe, ale nie inwestycje bezpośrednie (Braun, 1988, s. 46).

2.1.4. Teoria portfela

Teoria portfela (ang. portfolio theory) jest częścią teorii rynku kapitałowego i zajmuje się badaniem zachowań inwestycyjnych na rynku kapitałowym. Twórcą nowoczesnej teorii portfela (Portfolio-Selection-Theorie) jest Markowitz. Po pierwsze przeprowadził on teoretyczny dowód pozytywnego wpływu dywersyfikacji (rozpraszanie aktywów na różnorodne wkłady) na ryzyko i oprocentowanie całego portfela (Markowitz, 1952, s. 77-91). Badacz opracował metodę matematyczną, która umożliwia optymalne wykorzystanie oprocentowania i ryzyka przy wyborze wkładu do wydajnego portfela.

Sednem teorii portfelowej jest możliwość rozróżniania pomiędzy systematycznym i niesystematycznym ryzykiem. Najważniejszym wynikiem teorii portfela jest dywersyfikacja ryzyka.

2.1.5. Teoria separacji

Teoria separacji Tobina dzieli portfel na komponent wolny od ryzyka i ryzykowny (Tobin, 1958, s. 65-86). Główną nową opcją było przyjęcie inwestycji wolnej od ryzyka, która jest dostępna bez ograniczeń. Pozwala to inwestorowi połączyć swój optymalny portfel z bezpieczną inwestycją, a tym samym stworzyć rozszerzony, odpowiedni portfel: optymalny portfel indywidualny. Ta zależność oparta na oddzielnych typach ryzyka jest w rzeczywistości rdzeniem separacji Tobina. Separacja Tobina dzieli portfel na komponenty bez ryzyka i ryzykowne i odpowiednio dzieli też oprocentowanie na związane z ryzykiem i wolne od ryzyka. Według niej struktura portfela rynkowego jest taka sama dla wszystkich inwestorów, a awersja do ryzyka nie ma na to wpływu. Awersja do ryzyka określa jedynie stopień, w jakim inwestorzy wybierają ryzykowne składniki w swoim portfelu. Krótko mówiąc, skład portfela rynkowego jest niezależny od postaw inwestorów wobec ryzyka. W przeciwieństwie do rozważań, w których inwestycje bezpośrednie służą międzynarodowemu arbitrażowi, koszty zależne od lokalizacji i możliwości zbytu nie są wielkościami wpływu przy rozważaniach o teoriach portfelowych, jedynym punktem rozważań jest ryzyko.

Niestety, istnieje wiele powodów do krytyki w odniesieniu do teorii separacji. Separacja Tobina nie uwzględnia wszystkich zagrożeń, które faktycznie występują w praktyce. Między innymi ryzyko reinwestycji jest zaniedbywane w przypadku zmian stóp procentowych i związanych z nimi zmian dochodów. Nie uwzględnia ryzyka reinwestycji, kiedy dochód odsetkowy nie może zostać ponownie zainwestowany w trakcie okresu inwestycji, ponieważ na przykład rynkowa stopa procentowa spada poniżej stopy procentowej obligacji.

2.1.6. Teoria cyklu życia produktu Vernona

Oryginalna forma teorii Vernona była wynikiem jego obserwacji empirycznych w USA po drugiej wojnie światowej (Braun, 1988, s. 143; Vernon, 1966, s. 190). Podstawowe twierdzeniem jego koncepcji brzmi, że z postępem cyklu życia produktu produkcja zawsze przesuwa się z kraju wynalazcy do kraju rozwijającego się. Bazą wyjściową jego rozważań były neotechnologiczne teorie handlu. W pierwotnej formie teorii inwestycje bezpośrednie są wynikiem wymogów stawianych lokalizacji produkcji. Produkcja ulega z biegiem czasu zmianom (Vernon, 1966). Według Vernona przewaga inwestora w innowacjach

technologicznych jest głównym źródłem wpływu na strukturę światowego handlu i na alokację produkcji (zobacz: Dunning, 1993, s. 70).

Teoria cyklu życia produktu wychodzi z następujących założeń (Vernon, 1966, s. 192):

- produkty, technologia produkcji i metody marketingowe ulegają przewidywanym zmianom. Procesy produkcji zmieniają się z biegiem czasu. Ekonomiczny efekt skali (ang. economies of scale) daje się osiągnąć,
- istnieją koszty komunikacji zarówno wewnątrz przedsiębiorstwa, jak i pomiędzy przedsiębiorstwem a rynkiem,
- na rynkach międzynarodowych istnieją różne gusty konsumentów zależne od wysokości dochodów,
- nie ma dokładnych informacji odnośnie wiedzy technicznej

i dzieli cykl życia produktu na trzy fazy⁹.

W pierwszej fazie „wprowadzającej” nowy produkt na rynek przy bardzo nieelastycznych cenach popytu ze względu na quasi-monopolistyczną pozycję przedsiębiorstwa i niepewne preferencje konsumentów, konieczność komunikacji, koordynacji badań z produkcją i potrzebę wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, korzystna jest bliskość rynku (Agarwal, 1980, s. 751). Produkcja znajduje się wyłącznie w kraju macierzystym, sprzedaż nowego produktu odbywa się na rynku wewnętrznym, w razie potrzeby rynek zagraniczny obsługiwany jest przez eksport. Faza charakteryzuje się wysokimi kosztami inwestycji w maszyny, badania, rozwój produktu, marketing i negatywną marżą wkładu.

W drugiej fazie, „dojrzewającej”, po osiągnięciu przez produkt pewnego stopnia standaryzacji, wzrasta znaczenie aspektów kosztowych. Innowacje są nastawione głównie na wydajność procesu produkcji. Wzrost elastyczności cen popytu i obniżenie cen ze względu na korzyści skali prowadzą do zainteresowania znalezieniem nowej optymalnej lokalizacji produkcji. Coraz większego znaczenia nabierają niskie koszty pracy w krajach docelowych. W tej fazie bliskość rynku nie ma już decydującego znaczenia.

W trzeciej fazie, „standaryzującej”, koszty produkcji stały się ostatecznie decydującym czynnikiem konkurencyjnym przy podejmowaniu decyzji o wyborze lokalizacji. Produkcja

⁹ W literaturze biznesowej spotykany jest podział cyklu życia produktu na cztery, względnie pięć faz (Wells, 1972).

masowa i silna konkurencja prowadzą poprzez inwestycje bezpośrednie do relokacji do krajów rozwijających się, które ze względów na niskie koszty produkcji jednostkowej, zwłaszcza pracy, uzyskują korzyści komparatywne sprzedając dobra wymagające mniejszych nakładów na produkcję, w zamian za dobra, które wymagają w jego kraju większych nakładów (Braun, 1988, s. 136; Vernon, 1966).

Koncept cyklu życia produktu Vernona jest dzisiaj przestarzały, niedoskonałość rynku redukuje tylko do korzyści dla poszczególnych krajów, nie odzwierciedla i nie daje podstaw wyjaśniających zmiany środowiska gospodarki światowej (globalizacja), a zwłaszcza dynamicznego rozwoju międzynarodowych inwestycji bezpośrednich (Hood i Young, 1979, ss. 61). Dalszym punktem krytyki jest „stopniowy” przebieg od produkcji w kraju macierzystym przez eksport do produkcji w innych krajach przemysłowych i rozwijających się (Buckley, 1981, s. 76; Giddy, 1978, s. 92). Aktualnie korporacje transnarodowe wprowadzają nowe produkty równocześnie na rynki w wielu krajach świata i skracają radykalnie odstęp czasowy pomiędzy innowacją a produkcją za granicą (Braun, 1988, s. 143; Buckley, 1981, s. 7; Stein, 1992, s. 72). Przemieszcza zjawisko degeneracji produktu i jej następstwa.

W zmodyfikowanej wersji teorii Vernona przesuwają priorytet swoich rozważań na oligopolistyczne zachowania przedsiębiorstw, które przez budowę barier rynkowych stabilizują oligopolistyczne struktury rynku (Vernon, 1974).

2.1.7. Teoria behawiorystyczna Aharoniego

Teoria behawiorystyczna inwestycji bezpośrednich Aharoniego (1966) tłumaczy proces internalizacji przedsiębiorstw subiektywnym zachowaniem menedżerów, uważa, że mają oni własne pomysły dotyczące korzyści i celów inwestycji bezpośrednich i że te indywidualne pomysły mają wpływ na decyzje przedsiębiorstw. Teoria odrzuca zupełnie założenia teorii klasycznej, wedle której przedsiębiorstwo reprezentuje wspólny cel i dysponując najlepszymi informacjami, wybiera z wielu możliwych obiektów inwestycji ten, który przyniesie najwyższą wewnętrzną stopę procentową. W centrum rozważań stoi decydujący, czyli człowiek behawioralny (ang. behavioral man), który ma do dyspozycji niepełne informacje i jego zdolność rozwiązywania problemów jest ograniczona. W przeciwieństwie do klasycznego racjonalnego działania człowieka ekonomicznego (ang. economic man), człowiek behawioralny musi samodzielnie znaleźć odpowiednią alternatywę celu, przedstawić ją

organizacji do przegłosowania i ewentualnie jej bronić przy uwzględnieniu zdolności organizacji do uczenia się (Aharoni, 1966, s. 30; Braun 1982, s. 82; Stehn, 1992, s. 39; Stein 1992, s.112). Aharoni uważa, że w przedsiębiorstwie proces podejmowania decyzji jest ze względu na dużą ilość akcji i interakcji bardzo dziurawy (Aharoni, 1966, s. 15). Stawiał sobie pytanie, dlaczego pomimo tego irracjonalnego zjawiska przedsiębiorstwa inwestują bezpośrednio i szukając odpowiedzi, przeprowadził badania empiryczne w stu amerykańskich przedsiębiorstwach. Interesowały go procesy podejmowania decyzji dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Na podstawie analizy badań empirycznych przedstawił nie tylko wzór charakterystycznego procesu podejmowania decyzji, ale również regulacji inwestycji bezpośrednich za granicą.

W literaturze behawioralny model Aharoniego uważany jest za model podstawowy kierujący procesami podejmowania decyzji internalizacji przedsiębiorstw (Aharoni, 1966, s. 40). Proces ten według modelu przebiega w czterech fazach:

1. Szukanie rentownej zagranicznej inwestycji bezpośredniej stymulującej proces decyzji internalizacji (ang. the decision to look abroad) (Aharoni, 1966, s. 53).
2. Analiza alternatyw inwestowania (ang. the investigation process) po podjęciu zasadniczej decyzji inwestowania za granicą (Aharoni, 1966, s. 82).
3. Decyzja realizacji preferowanej zagranicznej inwestycji bezpośredniej (ang. the decision to invest).
4. Przeprowadzenie realizacji preferowanej inwestycji, w przypadku trudności negocjacje uzupełniające, względnie nowa analiza alternatyw inwestowania (ang. reviews and negotiations) (Aharoni, 1966, s. 122-172).

Tłumaczenie internalizacji przy pomocy irracjonalnego zachowania menedżerów podejmujących decyzje w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw oceniane jest jako innowacyjne (Braun, 1988, s. 82; Stein, 1994, s. 112 i 116). Krytycy uważają teorię Aharoniego za teorię częściową, mającą znaczenie tylko w kombinacji lub w kontekście z innymi teoriami (Stein, 1994, s. 116). Praca jest określana jako deskrypcyjna (Braun, 1988 s. 107). Aharoni uważa samokrytycznie, że inwestycje bezpośrednie ze względu na wzrost

stopnia internalizacji nie są przypadkiem, tylko wynikiem konkretnego i docelowego działania (Aharoni, 1966, s. 3 i s. 13)¹⁰.

2.1.8. Teoria rozszerzonej stopy procentowej

Teoria ma na celu uzupełnienie deficytów prostej teorii stóp procentowych, oprócz różnic w stopach procentowych brane są pod uwagę dodatkowe czynniki (Heidhues, 1969, s. 55), jak kurs wymiany, ryzyko i niepewność w inwestycjach kapitałowych, koszty uzyskania informacji, a w szczególności koszty transakcji. Kapitał jest przelewany tylko wtedy, gdy zyski arbitrażowe wynikające z różnic stóp procentowych kompensują związane z tym koszty.

Poprzez dodatkową integrację aspektu ryzyka i niepewności do prostej teorii stóp procentowych, teoria rozszerzonej stopy procentowej nie daje ani jednoznacznego wyjaśnienia dotyczącego kierunku inwestycji bezpośrednich ani zakresu transakcji kapitałowych (Braun, 1988, s. 28). Kwestie własności i kontroli kapitału w ramach działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, nie są uwzględnione w analizie w obu wersjach teorii stóp procentowych (Stehn, 1992, s. 19).

2.1.9. Teoria obszarów walutowych Alibera

Aliber przypisał inwestycje bezpośrednie międzynarodowym różnicom stóp procentowych. W centrum obserwacji postawił obszary walutowe jako przyczynę różnic tych stóp. Według Alibera, międzynarodowe korporacje finansują się w krajach o twardej walucie na korzystnych warunkach, ponieważ ryzyko dewaluacji innych walut miękkich nie musi być brane pod uwagę. Z drugiej strony, przedsiębiorstwa w krajach o miękkiej walucie są zmuszone do zapłaty premii za oczekiwania amortyzacji lokalnej waluty. Ze względu na różną wycenę ryzyka kursowego z krajów o twardej walucie płyną inwestycje bezpośrednie do krajów o miękkiej walucie. Inwestycje bezpośrednie są rozważane wyłącznie z punktu widzenia monetarnego transferu kapitału. Przedsiębiorstwa o twardej walucie mają makroekonomiczną przewagę konkurencyjną (Aliber, 1970, s.21; Buckley i Casson, 1991, s. 70). To powoduje, że przedsiębiorstwa stają się inwestorami zagranicznymi (Aliber, 1970, s. 27).

¹⁰ Szerzej zob.: (Aharoni, 1966, s. 175-182).

Wadą tej teorii jest niezwykle wąska rama analityczna nie dająca wyjaśnienia krzyżujących się inwestycji (ang. cross-investments), jak również bezpośrednich inwestycji między krajami przemysłowymi o twardej walucie (Buckley 1981, s. 1; Stehn, 1992, s. 34, Stein, 1992, s. 64).

2.1.10. Teoria ryzyka portfela

Według teorii ryzyka portfela (Ragazzi, 1973, s. 471; Rugman, 1979; Stehn, 1992, s. 36; Stein, 1991, s. 133) dywersyfikacji aktywności przedsiębiorstw jest zmniejszenie ogólnego ryzyka przedsiębiorstwa i przyczynienie się do osiągnięcia stabilizacji wydajności. Ze zwiększającą się liczbą lokalizacji (dywersyfikacja geograficzna) lub zwiększającą się liczbą produktów (dywersyfikacja produktów) powinno iść zmniejszanie się wahania długoterminowego potencjału wydajności. Inwestycje bezpośrednie winny, niezależnie od zagadnień dotyczących kosztów, służyć dywersyfikacji lokalizacji. W ten sposób w powstałych portfelach lokalizacji wyrównują się ryzyka narodowe i zmniejsza się międzynarodowe ogólne ryzyko przedsiębiorstwa (Lizondo, 1993, s. 87; Stein, 1991, s. 133).

W praktyce teoria portfelowa stanowi teoretyczną podstawę zarządzania portfelem inwestycyjnym.

2.1.11. Teoria lokalizacji Cordena

Podejście Cordena miało na celu pokazanie, że teoria handlu międzynarodowego może być użyta do analizowania decyzji lokalizacyjnych międzynarodowych przedsiębiorstw i ich wpływu na dobrobyt krajów przyjmujących (Corden, 1974, s. 174). Odpowiednie miejsce produkcji nie jest określone, wybór lokalizacji ma być przeprowadzony na arenie międzynarodowej przez stopniowe zniesienie ośmiu przyjętych założeń (Corden, 1974, s. 196):

1. W każdym kraju istnieją funkcje produkcyjne składające się z czynników mobilnych, jak kapitał i wiedza, oraz czynnika immobilnego praca.
2. Kapitał i wiedza są w granicach przedsiębiorstwa mobilne na arenie międzynarodowej.
3. Funkcje produkcyjne i wyposażenie w czynniki wytwórcze są constans w sekwencji docelowej.
4. We wszystkich funkcjach produkcyjnych istnieją skale wydajności constans.

5. Ograniczenia administracyjne nie mają wpływu na wybór lokalizacji.
6. Koszty transportu nie są brane pod uwagę.
7. Funkcje produkcyjne w poszczególnych krajach pozostają identyczne dla danego produktu.
8. Praca jest jedynym czynnikiem immobilnym.

Przy międzynarodowo zróżnicowanych funkcjach produkcji lokalizacje, które mają najbardziej wydajne czynniki produkcji, przyciągają większość mobilnych czynników produkcji. Taka tendencja do koncentracji przedsiębiorstwa na jednym miejscu mogłaby zostać jeszcze wzmocniona przez zwiększenie korzyści skali. Z drugiej strony, koszty transportu lub bariery handlowe prowadzą do zbliżenia rynkowego produkcji rozproszonej na arenie międzynarodowej, gdzie przede wszystkim czynnik wielkości rynku ma decydujący wpływ na decyzje przedsiębiorców o lokalizacji. Z biegiem czasu egzogeniczne zmiany funkcji produkcyjnych i czynników wytwórczych wymagają ciągłej kontroli decyzji o lokalizacji i w razie potrzeby realokacji produkcji w celu dostosowania się do zmian w proporcji czynników (Corden, 1985, s. 168; Stein, 1992, s. 81).

Zasługą Cordena jest połączenie teorii międzynarodowych inwestycji bezpośrednich z neoklasyczną ideą handlu zagranicznego, a tym samym pośrednie wskazanie na związek substytucyjny między eksportem towarów a zakładaniem zagranicznych spółek zależnych (Stehn, 1992, s. 50). Ze względu na bliskie odniesienie do twierdzenia o proporcji czynników, uzasadnienie zagranicznych inwestycji bezpośrednich pozostaje ograniczone do czynników lokalizacji specyficznych dla danego kraju. Jedynie wyraźne uwzględnienie ograniczeń importowych pozwala na wyjaśnienie inwestycji bezpośrednich między krajami, które są na podobnym poziomie rozwoju gospodarczego. Teoria nie daje odpowiedzi na pytanie, kiedy firma woli założyć zagraniczną spółkę zależną zamiast eksportować towary. Wspomniane są tylko czynniki, które mają tendencję do ograniczania handlu i zachęcają do inwestycji bezpośrednich, bez określenia jasnych kryteriów podejmowania decyzji. Ponadto czynniki ograniczające wymianę handlową niekoniecznie stanowią zachęty do zakładania zagranicznych spółek zależnych, są to raczej impulsy do licencjonowania transgranicznego (Stehn, 1992, s. 51).

Corden akceptuje rynki doskonałe i skupia się wyłącznie na decyzjach lokalizacyjnych poszczególnych przedsiębiorstw (Stehn, 1992, s. 50).

Corden (1974) i Hirsch (1976) jako pierwsi podjęli próbę zintegrowania teorii wyjaśniających międzynarodowe inwestycje bezpośrednie z teorią handlu zagranicznego.

2.1.12. Teoria internacjonalizacji Hirscha

W centrum jego badań stało pytanie, w jakich przypadkach przy własnej przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstwo decyduje się eksportować, a w jakich inwestować bezpośrednio? W swoim modelu porównał, oprócz czynników przewagi konkurencyjnej potencjalnego inwestora, jak know-how i inne czynniki generujące wydajność (ang. revenue producing factors) z zależnymi od lokalizacji czynnikami zmiennymi, takimi jak koszty produkcji, komunikacji, informacji i transakcji. W efekcie porównał inwestycje bezpośrednie i eksport jako alternatywy wejścia przedsiębiorstwa na nowy rynek w zależności od sytuacji kosztowej na nowym potencjalnym rynku zagranicznym (Hirsch, 1976, s. 264).

Według teorii Hirscha firma decyduje się na założenie zagranicznej spółki zależnej pod dwoma warunkami. Z jednej strony koszty produkcji za granicą (koszty produkcji w lokalizacji zagranicznej oraz koszty kontroli) muszą być niższe od kosztów działalności eksportowej (koszty produkcji w lokalizacji krajowej oraz koszty sprzedaży na eksport). Z drugiej strony firma inwestująca za granicą musi mieć przewagę kosztową nad potencjalnymi konkurentami w kraju goszczącym, aby móc zrekompensować wyższe koszty kontroli produkcji zagranicznej (Hirsch, 1976, s. 258; Stein, 1992, s. 78). Hirsch dopuszcza również komplementarne relacje między eksportem a inwestycjami bezpośrednimi w przypadku np. firm produkujących wiele towarów albo półprodukty (Hirsch, 1976, s. 265; Hood i Young, 1979, s. 143).

Teoria Hirscha ogranicza się wyłącznie do przypadków pojedynczych i zaniedbuje spojrzenie na gospodarkę jako całość, a oprócz tego nie bierze pod uwagę znaczenia inwestycji bezpośrednich na rynku inwestora.

2.1.13. Teoria przewagi komparatywnej Kojimy

Kojima szuka wytłumaczenia zagranicznych inwestycji bezpośrednich w tradycyjnym neoklasycznym modelu proporcji czynników (Kojima, 1978, s. 1). Na bazie rozszerzonego modelu Heckscher-Ohlin bada wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na handel międzynarodowy. Identyfikuje handel zagraniczny wspierający, tj. handel uzupełniający, i destruktywny, czyli handel zastępujący inwestycje bezpośrednie. Stawia hipotezę, że

japońskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie mają charakter makroekonomiczny. Ich wynikiem jest uporządkowana relokacja tych branż, w których Japonia traci przewagę komparatywną, a z drugiej strony kraj goszczący uzyskuje przewagę komparatywną (Kojima, 1982, s. 1).

Opiera hipotezę na następujących założeniach podstawowych:

- Zasadzie wolnego handlu: odpowiednio do kosztów komparatywnych każdy kraj importuje towary pochodzące z branż nie mających przewagi komparatywnej i eksportuje towary z branż, które mają przewagę komparatywną. Wynikiem wymiany jest wzrost zysków w handlu i wzrost gospodarek narodowych.
- Zasadzie zagranicznych inwestycji bezpośrednich: branże kraju inwestora wybierają w kraju goszczącym branże z potencjalną przewagą komparatywną, które w kraju inwestora odpowiednio nie mają przewagi komparatywnej. Następuje przesunięcie kapitału z branż nie mających przewagi komparatywnej w kraju inwestora do tych branż, które posiadają przewagę komparatywną w kraju goszczącym. Zwiększa to produktywność w kraju goszczącym, różnice w kosztach komparatywnych produkcji w obu krajach pogłębiają się i w konsekwencji następuje wzrost handlu.

Kojima wyjaśnia swój model, opierając się na japońskich i amerykańskich inwestycjach bezpośrednich. Opisuje japońskie inwestycje bezpośrednie jako zorientowane na handel (Kojima, 1978, s. 83), pod warunkiem, że wchodzi one do sektora surowców. Import do Japonii staje się tańszy dzięki przesunięciu kapitału, technologii i innych zasobów poprzez inwestycje bezpośrednie, a w rezultacie zwiększa się zakres inwestycji bezpośrednich w krajach rozwijających się. Następuje specjalizacja wertykalna. W podobny sposób zorientowane na handel są japońskie inwestycje bezpośrednie związane z kosztami pracy, pod warunkiem że płyną one do sektora pracochłonnego. Japonia przenosi know-how w zakresie technologii, zarządzania i marketingu poprzez inwestycje bezpośrednie do krajów rozwijających się, w których mogą one być wykorzystane komplementarnie do stosunkowo obfitej siły roboczej (Kojima, 1978, s. 15). Międzynarodowy podział pracy jest reorganizowany ze wzajemnym wzmocnieniem przewagi komparatywnej (Buckley, 1981, s.15; Kojima, 1982, s. 1).

Kojima uważa, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie przedsiębiorstw amerykańskich nie orientują się na handel, ponieważ są one prowadzone w sektorach kapitałochłonnych lub technologicznych, w których USA mają przewagę komparatywną. Stany Zjednoczone substytuują eksport eksportem miejsc pracy w sektorach zaawansowanych technologii, podczas gdy problemy strukturalne sektorów, w których USA nie ma przewagi komparatywnej, pozostają nierozwiązane (Kojima, 1978, s. 87).

W literaturze teoria Kojimy jest uważana za ważny krok w rozwoju teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Rayome i Baker, 1995, s. 17). Jako teoria normatywna stawia w centrum rozważań przedsiębiorstwo wielonarodowe jako narzędzie popraw przewag komparatywnych krajów. Mimo to praca zawiera teoretyczne deficyty powstałe w wyniku podziału zagranicznych inwestycji bezpośrednich na różne typy. Zaniedbuje internacjonalizację rynków półproduktów. Koordynacja na rynku zawsze okazuje się bardziej pożądaną alternatywą do alokacji zasobów przez przedsiębiorstwa wielonarodowe (Dunning, 1988a, s. 10). Teoria Kojimy obejmuje istotne elementy dynamicznych zmian przewag komparatywnych. Jednak na podstawie teorii nie można wytłumaczyć japońskich inwestycji bezpośrednich w krajach rozwiniętych, na przykład w Europie lub amerykańskich inwestycji bezpośrednich w krajach rozwijających się (Hood i Young, 1979, s. 151; Stein, 1992, s. 77).

2.1.14. Teoria lokalizacji Tescha

Teoria lokalizacji międzynarodowych przedsiębiorstw wyjaśnia inwestycje bezpośrednie, eksport i licencje (Tesch, 1980, s. 335) poprzez lokalne, regionalne i krajowe czynniki lokalizacji mające wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw. Inwestycje bezpośrednie będą podejmowane wówczas, kiedy na rynku krajowym ze względu na czynniki lokalizacji istnieją niekorzystne warunki konkurencyjne, a rynek zagraniczny oferuje przewagę konkurencyjną dla przedsiębiorstwa. Rolę jakości lokalizacji lub warunków lokalizacji dla konkurencyjności przedsiębiorstwa określa połączenie czynników lokalizacji z produktem, procesem produkcji, względnie specyfiką przedsiębiorstwa (Tesch, 1980, s. 523). Celem inwestycji bezpośrednich jest unikanie niekorzystnych warunków lokalizacji z równoczesnym dążeniem do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej (Tesch, 1980, s. 334). Według Tescha, przewaga konkurencyjna osiągnięta przez warunki lokalizacji mocno powiązana ze specyficznym charakterem kraju goszczącego stanowi wyjaśnienie wielkości zmiennych inwestycji bezpośrednich.

Tabela 4. Czynniki lokalizacji określające zdolność międzynarodowej konkurencyjności, decyzje wyboru lokalizacji; jednocześnie stanowiące podstawowe warunki handlu zagranicznego i inwestycji bezpośrednich

Czynniki lokalizacji ogólne, dotyczące działalności wszystkich przedsiębiorstw

- pewność prawna
- stabilność polityczna
- wpływ państwa na decyzje przedsiębiorstw
- prawo pracowników do współdecydowania
- polityka i prawo konkurencyjności
- ogólna polityka gospodarcza
- podatki i polityka podatkowa, subwencje państwowe
- inne środki motywacyjne

Czynniki lokalizacji, dotyczące dostępności i kosztów środków nieodczownych do produkcji
(czynniki wyboru lokalizacji produkcji w wąskim znaczeniu)

- warunki klimatyczne (szczególnie ważne w rolnictwie)
- prawne ograniczenia produkcji
 - zakazy dotyczące niektórych produkcji
 - przepisy ochrony (pracy, konsumenta, środowiska)
 - zastrzeżenia warunków
- dostępność i koszty kapitału
 - w kraju goszczącym
 - możliwości i koszty importowania kapitału
 - wpływ kursu wymiany
 - ograniczenia przepływu kapitału w (potencjalnym) kraju lokalizacji (import i ponowny przepływ kapitału)
 - zarządzenia państwowe wspierające import kapitału (potencjalnego) kraju goszczącego

- ograniczenia przepływu kapitału z (potencjalnego) kraju eksportu kapitału
- zarządzenia państwowe wspierające eksport kapitału z (potencjalnego) kraju eksportującego kapitał
- dostępność i koszty kupna działek i budynków względnie możliwość ich budowania
- dostępność i koszty siły roboczej
 - ilość
 - kwalifikacje
 - mobilność
 - wysokość wynagrodzenia za godzinę, względnie za miesiąc pracy
 - dodatkowe koszty pracy
- dostępność i koszty urządzeń produkcyjnych, surowców, środków produkcji wstępnej, materiałów pomocniczych i półfabrykatów
 - w kraju goszczącym
 - możliwość i koszty importu towarów
 - wpływ kursu wymiany
 - zarządzenia państwowe hamujące import z (potencjalnego) kraju lokalizacji
 - zarządzenia państwowe wspierające eksport z (potencjalnego) kraju eksportującego
 - zarządzenia państwowe hamujące eksport z (potencjalnego) kraju eksportującego
- dostępność i koszty usług
 - infrastruktura i usługi państwowe
 - transport i komunikacja
 - inne usługi
 - w kraju lokalizacji
 - możliwości wzięcia usług przedsiębiorstwa zagranicznego i ich koszty

- wpływ kursu wymiany
- zarządzenia państwowe hamujące i wspierające w (potencjalnym) kraju lokalizacji
- zarządzenia państwowe wspierające i hamujące (potencjalnego) kraju eksportującego

- możliwości realizacji korzyści skali

Czynniki lokalizacji dotyczące zbytu produktów

- zbyt w (potencjalnym) kraju lokalizacji
 - czynniki popytu
 - potrzeby konsumentów
 - liczba mieszkańców (potencjalnego) kraju lokalizacji
 - potrzeby mieszkańców
 - dochody mieszkańców (poziom i podział)
 - potrzeby innych przedsiębiorstw
 - wielkość
 - struktura produkcji
 - procesy produkcyjne
 - potrzeby państwa goszczącego
 - wielkość zleceń zapotrzebowania publicznego
 - struktura zleceń zapotrzebowania publicznego
 - praktyka rozdziału zleceń zapotrzebowania publicznego
 - państwowe gwarancje zbytu
- czynniki konkurencyjności
 - liczba i wielkość konkurentów
 - rodzaj dominującej konkurencyjności w praktyce
 - istnienie przepisów ograniczających konkurencyjność w handlu wewnętrznym względnie zagranicznym

- intensywność konkurencji
- siła własnej pozycji w konkurencji
 - pozycja konkurencyjna produktu
 - pozycja konkurencyjna ceny produktu
 - czynniki mające wpływ ogólny
 - koszty produkcji
 - podatki bezpośrednie
 - koszty transportu
 - subsydiowanie przez państwo
 - polityka cen przedsiębiorstw
- czynniki mające dodatkowy wpływ na konkurencję z produktami zagranicznymi
 - dodatkowe koszty transportu (konkurentów zagranicznych)
 - dodatkowe koszty zbytu (konkurentów zagranicznych)
 - wpływy kursów wymiany
 - zarządzenia państwowe hamujące import do kraju lokalizacji
 - zarządzenia państwowe wspierające eksport do kraju lokalizacji
 - zarządzenia państwowe hamujące eksport z kraju lokalizacji
- możliwości eksportu
 - czynniki popytu (jak wyżej) za granicą
 - czynniki konkurencyjności (jak wyżej) za granicą
 - zarządzenia państwowe wspierające eksport z (potencjalnego) kraju lokalizacji
 - zarządzenia państwowe hamujące eksport z (potencjalnego) kraju lokalizacji
 - zarządzenia państwa importującego hamujące import z kraju lokalizacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Tesch, 1980, s. 364)

Uwagi krytyczne: teoria Tescha poświęca mało uwagi podmiotowi „przedsiębiorstwo” i nie bierze prawie wcale pod uwagę aspektu „dynamika rozwoju miejsca lokalizacji” (Braun, 1988, s. 319-321).

2.1.15. Teoria diamentu Portera

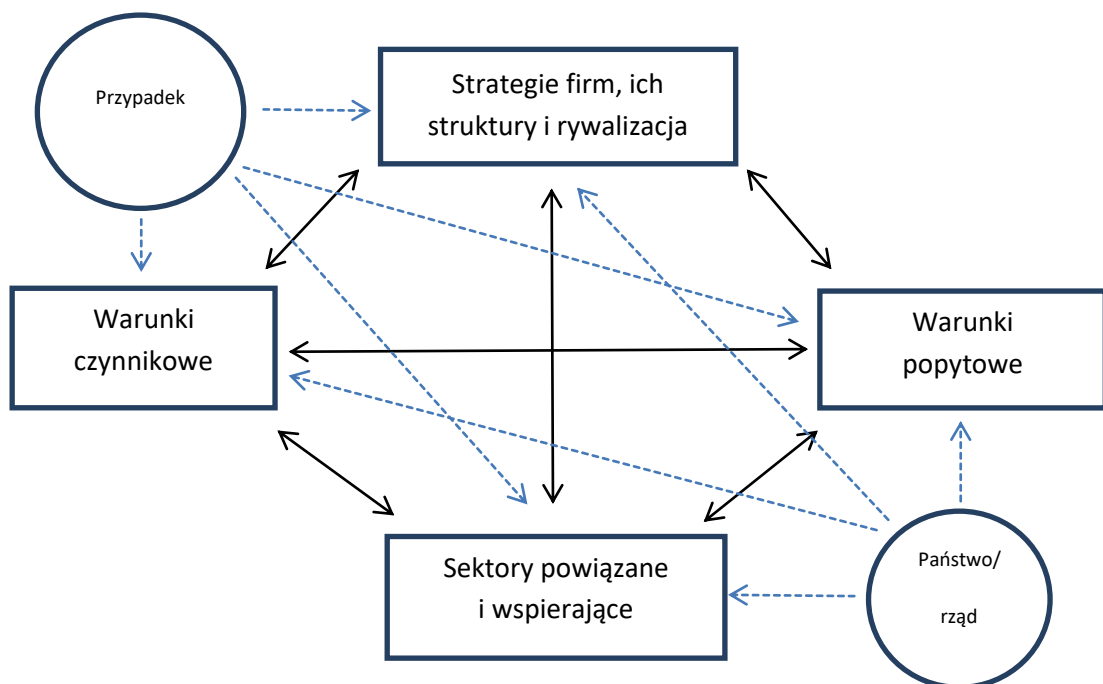
Porter w teorii diamentu (ang. *Competitive advantage of nations*) odpowiada na pytanie, w jaki sposób kraj może wspierać przedsiębiorstwa (Porter, 1991, s. 93). Kluczową przesłanką modelu diamentowego było wyjaśnienie, dlaczego niektóre przedsiębiorstwa w pewnych krajach są bardziej konkurencyjne, a zatem bardziej innowacyjne niż inne (Porter, 1991, s. 21). Porter nie bierze pod uwagę całej gospodarki narodowej, lecz wyjaśnia konkurencyjność określonego sektora przemysłowego w ramach gospodarki narodowej na podstawie obserwacji przedsiębiorstw danego sektora mających sukcesy na rynku międzynarodowym (ang. *global champions*) często pochodzących z tego samego kraju, np. przemysłu budowy maszyn Niemiec, elektronicznego Japonii, filmowego USA itd. Teoria opiera się na tezie, że determinanty krajowej lokalizacji przedsiębiorstwa mają istotny wpływ na jego sukces globalny. Specyficzne determinanty krajowe mogą wspierać lub utrudniać tworzenie globalnej przewagi konkurencyjnej.

Porter wyróżnia cztery czynniki determinujące przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa (Porter, 1991, s. 95-117):

1. Warunki czynnikowe (ang. *factor conditions*): Pozycja konkurencyjna kraju w odniesieniu do czynników produkcji: zasoby ludzkie, surowce, kapitał, infrastruktura, jakość nauczania i badań, regulacja rynku pracy itd.
2. Warunki popytowe (ang. *demand conditions*): Charakter krajowego popytu na produkty lub usługi sektora. Według Portera, szczególne znaczenie mają trzy cechy popytu krajowego: potrzeby konsumentów, zakres i struktura wzrostu popytu i mechanizmy, za pomocą których preferencje krajowe są przekazywane rynkom zagranicznym. Warunki popytu krajowego mają znaczący wpływ na charakter konkretnych korzyści. Ich wpływ charakteryzuje rodzaj i tempo innowacji i rozwoju.
3. Sektory powiązane i wspierające (ang. *related and supporting industries*): Ocena obecności i jakości sektora dostawców i powiązanych sektorów w kraju. Silny krajowy sektor dostawczy wspiera procesy innowacyjne, uaktualniające i udoskonalające.

4. Strategie firm, ich struktury i rywalizacja (ang. strategy, structure and rivalry):
Warunki panujące w kraju, które określają sposób tworzenia, organizowania i zarządzania przedsiębiorstwami, a także charakter krajowej konkurencji (Porter, 1990, s. 78). Ważną rolę odgrywają tu aspekty kulturowe. Typowe struktury zarządzania, modele pracy lub zachowania przedsiębiorstw różnią się między sobą w zależności od kraju i mogą prowadzić do korzyści lub niekorzyści w zależności od sektora.

Czynniki te są środowiskiem, w którym lokalne przedsiębiorstwa w ramach swoich globalnych sektorów ze sobą konkurują. Oprócz czterech czynników Porter wymienia dwie inne zmienne: „przypadek” i „państwo”, które mogą mieć wpływ na konkurencyjność krajową. Jako „przypadek” rozumiane są zdarzenia poza kontrolą firmy, jak nieoczekiwane wynalazki, przełomowe rozwiązania w dziedzinie podstawowej technologii, wojna, rozruchy, zaburzenia społeczno-polityczne itd. Zmienna „państwo” jest w stanie zwiększyć lub zmniejszyć krajową przewagę konkurencyjną na wszystkich poziomach modelu. W szczególności działania rządu, takie jak ustawodawstwo, subwencje, gwarancje i własne zapotrzebowanie mają duże znaczenie (Porter, 1991, s. 97).



Rysunek 7. Diament Portera

Źródło: (Porter, 1991, s. 151)

Teoria Portera jest szeroko krytykowana (Perlitz, 1996, s. 175). W szczególności istnieją wątpliwości co do jego twierdzenia (Porter, 1991, s. 13), że opracował nową i kompleksową teorię. Dla poszczególnych elementów diamentu istniały już teoretyczne podejścia innych autorów, które nie zostały uwzględnione, np. znaczenie warunków popytu dla handlu zagranicznego zostało już szczegółowo przeanalizowane przez Lindera (Linder, 1961). Ponadto fakt, że ostra konkurencja krajowa sprzyja konkurencyjności kraju lub poszczególnych branż opisał Meissner (Meissner, 1988, s. 109), a ideę, że krajowe przewagi konkurencyjne można osiągnąć jedynie poprzez wzmożone wysiłki innowacyjne ze strony przedsiębiorstw lub branż oraz że sprzyjają temu pewne motywy przymusu lub kryzysy przedstawili już Perlitz i Löbler (Perlitz i Löbler, 1984, s. 424-450). Znaczenie strategii i kultury korporacyjnej dla zewnętrznego sukcesu gospodarczego zostało omówione w EPRG-modelu Perlmuttera¹¹ (Perlmutter, 1969, s. 9-18; Heenan i Perlmutter 1979, s. 17-18), a z kolei dystrybucja zasobów i centralizacja decyzji, które przybierają formę zdecentralizowanej federacji, odpowiadają policentrycznej koncepcji Chakravarthy'ego (Chakravarthy i Perlmutter, 1985).

Diament Portera ma małą przydatność do prognozowania (Rymarczyk, 2012, s. 164) i zaniedbuje znaczenie przedsiębiorstw wielonarodowych. Analiza wpływu środowiska narodowego na międzynarodowe wyniki konkurencyjne pokazuje potencjał teorii strategii konkurencyjnej (Gorynia, 2021, s. 235). Niemniej jednak zakres i trafność analizy została osiągnięta kosztem precyzji i determinacji. Koncepcje są słabo zdefiniowane, relacje teoretyczne słabo określone, a dane empiryczne selektywnie wybrane i subiektywnie interpretowane (Grant, 1991, s. 535-548). Rugman wyraża wątpliwości dotyczące tej metodologii, ponieważ zakres próby (referencje z 16 klastrów przemysłowych w 10 krajach uprzemysłowionych) nie jest wystarczająco szeroki i szczegółowy, aby teoria mogła znaleźć zastosowanie w praktyce w innych krajach (Rugman, 1991, s. 61-64).

Model diamentu nie został poddany szczegółowym testom empirycznym (O'Shaughnessy, 1996, s. 19), nie zwraca uwagi na wymiar historyczny różnych krajów (np. militarizm w Niemczech; Tajwan, Singapur i Hongkong powstały w wyniku reakcji antykomunistycznej) (O'Shaughnessy, 1996, s. 15) i nie omawia wpływu kultury na przewagę konkurencyjną narodu (van den Bosch i van Prooijen, 1992, s. 175-176). Sam dobór narodów został

¹¹ Perlmutter wyróżnia koncepcje zarządzania w odniesieniu do rekrutacji menedżerów w międzynarodowych firmach: etnocentryczną, policentryczną, regiocentryczną i geocentryczną (Perlitz 2000, s. 137-138).

skrytykowany, ponieważ jedynym powodem wyboru tych krajów jest ich przewaga komparatywna lub wewnętrzna i zewnętrzna ekonomia skali (Smit, 2010, s. 123), model nie ma zastosowania do niektórych krajów uprzemysłowionych opartych na zasobach, takich jak Kanada, Australia i Nowa Zelandia, ponieważ klastry przemysłowe w modelu opierają się na produkcji (Yetton, Craig, Davis i Hilmer, 1992, s. 89-119).

Porter uważa, że firmy zagraniczne w kraju goszczącym są po prostu duplikatami firm macierzystych i tym samym nie przyczyniają się do budowania przewag konkurencyjnych w kraju goszczącym, to uniemożliwiło mu dostrzeżenie zagranicznego kapitału i technologii, jakie niosą ze sobą zagraniczne inwestycje bezpośrednie (Rugman, 1991, s. 73). Tym niemniej można przyjąć, że Porter dokonał systematycznego połączenia różnych podobszarów w podejściu do wyjaśniania narodowych przewag konkurencyjnych. Wypełnił lukę między zarządzaniem a międzynarodowym biznesem.

2.1.16. Teoria GAINS Macharziny i Engelharda

GAINS (ang. Gestalt-Oriented Approach of International Business Strategies) traktuje holistyczny proces internalizacji jako część rozwoju przedsiębiorstwa i przypisuje zarządowi pierwszoplanową i strategiczną rolę w procesie podejmowania decyzji.

Punktem wyjściowym rozważań Macharzina były koncepcyjne i teoretyczne niedociągnięcia istniejących podejść wyjaśniających inwestycje bezpośrednie (Macharzina, 1982, s. 132). Szczególnie wskazał on na niewystarczającą operacjonalizację czynników determinujących, zaniedbanie indywidualnych i społecznych parametrów decyzji, rozdrobnione, skupiające się na jednej grupie zmiennych lub na niewielu czynnikach wpływu, dominację statystycznych analiz przekrojowych i zaniedbywanie aspektów dynamicznych procesów internacjonalizacji (Macharzina i Engelhard, 1991, s. 23).

Macharzina przedstawił GAINS jako podejście służące wyjaśnieniu internacjonalizacji przedsiębiorstw i równocześnie jako wyjaśnienie inwestycji bezpośrednich. W chaotycznej rzeczywistości i w internacjonalizacji przedsiębiorstw próbował zidentyfikować uniwersalne archetypy prawidłowości i elementy regulacyjne, na podstawie których przedsiębiorstwa inwestują bezpośrednio.

GAINS opierający się na teorii organizacyjnej (Miller i Friesen, 1980, s. 270) składa się z pięciu elementów (Macharzina i Engelhard, 1991, s. 28):

1. Przedmiotem badań jest przedsiębiorstwo jako kompleks jednostek organizacyjnych, których rozwój zależy od interakcji dużej liczby zmiennych strukturalnych i behawioralnych w związku z zewnętrznymi warunkami ramowymi. Niezbędna jest analiza wielowymiarowa. Interakcja tych czynników kształtuje rozwój przedsiębiorstwa, a tym samym proces internacjonalizacji.
2. Rozwój przedsiębiorstwa jest procesem dynamicznym (Machrzina i Engelhard, 1991, s. 30), co pociąga za sobą rozważania związane z procesem podejmowania decyzji, szczególnie w odniesieniu do rozwoju zaangażowania międzynarodowego, zmieniających się warunków ramowych i w odniesieniu do wewnętrznych procesów decyzyjnych przedsiębiorstwa.
3. Przedsiębiorstwo jest jednostką złożoną i ustrukturyzowaną. Holistyczna obserwacja złożonego procesu internacjonalizacji bywa możliwa tylko przy założeniu, że rzeczywistość nie jest całkowicie chaotyczna i przy uproszczeniu czynników złożonych (Machrzina i Engelhard, 1991, s. 31). Na tej podstawie autorzy wnioskuje o istnieniu emirycznie istotnych wzorców form internacjonalizacji, których liczba jest ograniczona (Miller i Friesen, 1980). Uważają, że w ujęciu holistycznym znacznie ważniejsze jest poszukiwanie schematów klasyfikacji w złożoności organizacji.
4. Dla autorów, na podstawie zdobytej wiedzy o kompleksowości przedsiębiorstw, jednoznaczne identyfikacje archetypu umożliwiają jedynie konstrukcje statystycznie istotne i często występujące wzorce zmiennych środowiskowych, strukturalnych i strategicznych. W związku z tym można również dokładnie przewidzieć wiele innych właściwości formy (niem. Gestalt) (Macharzina i Engelhard, 1991, s. 31).
5. GAINS przyjmuje specjalną formę kursu procesu internacjonalizacji, który przewiduje tylko ograniczoną ilość uzasadnionych form (niem. Gestalten, gestalt rationale), które zmieniają się w czasie procesu dostosowawczego. Proces dostosowawczy musi zostać przeanalizowany pod względem tego, jakie zmiany zachodzą w reakcji, na którą zmieniają się dane i w jakiej formie występują. W szczególności należy wziąć pod uwagę zakłócenia równowagi i niespójności między odpowiednimi zmiennymi formy (niem. Gestalt). W odniesieniu do zmiany formy (niem. Gestalten), jak również szybkości, z jaką następuje zmiana, można podać wyjaśnienia ekonomiczne.

Macharzina skupił szczególną uwagę na typowych strategicznych i specyficznych dla przedsiębiorstwa procesach decyzji o jego działalności zagranicznej w identyfikacji archetypów międzynarodowej działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Opisał różne drogi internacjonalizacji. Dodatkowo zbadał, które czynniki są w każdym przypadku czynnikami wyzwalającymi lub charakterystycznymi dla wyboru pomiędzy poszczególnymi działaniami, a tym samym również dla decyzji o inwestycji. Dał również przykład form (niem. Gestalten), które są reprezentatywne dla określonych strategii rynkowych, szczególnych zmian lub etapów ewolucyjnych przedsiębiorstwa, a tym samym do podjęcia inwestycji bezpośrednich (Macharzina i Engelhard, 1991, s. 34).

Macharzina uznał dynamiczne i behawioralne aspekty w wyjaśnieniu internacjonalizacji przedsiębiorstw, powstrzymał się jednak od identyfikowania wyraźnych relacji przyczynowo-skutkowych lub badania znaczenia poszczególnych zmiennych. Jednoznaczne wyjaśnienie inwestycji bezpośrednich na podstawie podejścia GAINS nie jest jednak możliwe (Macharzina i Engelhard, 1991, s. 33).

2.1.17. Teoria aglomeracji Brainard

Brainard wyszła z założenia, że pomiędzy bliskością rynku a przestrzenną koncentracją miejsc produkcji istnieje rozważenie pomiędzy nakładem a korzyścią (ang. trade-off). Z jednej strony koncentracja produkcji w jednym miejscu przynosi wzrost korzyści skali, z drugiej strony niekorzyść związaną z wysokimi kosztami transportu. Rozważenie pomiędzy nakładem a korzyścią wygląda odwrotnie przy podziale produkcji na więcej miejsc w pobliżu rynku. Uważała, że przedsiębiorstwa inwestują bezpośrednio przy względnie wysokich kosztach transportu, względnie niskich kosztach stałych otwarcia firmy córki oraz przy równocześnie względnie wysokich kosztach stałych firmy matki. W konsekwencji przedsiębiorstwa rozprzestrzeniają produkcję na więcej miejsc bliskich rynkowi (Brainard, 1993). Inwestycje bezpośrednie są wynikiem zależnym od czynników związanych z kosztami i uważane za substytut handlu zagranicznego.

Podobnie zjawisko aglomeracji i wyboru lokalizacji przedsiębiorstw przez monopolistów tłumaczą Casson (Buckley i Casson, 1991, s. 144) i Krugman (1991).

2.2. Oligopol międzynarodowy

2.2.1. Teoria monopolistycznej przewagi Hymera i Kindlebergera

Teoria monopolistycznej przewagi wychodzi z założenia, że przedsiębiorstwo, które wchodzi na nowy rynek zagraniczny, znajduje się w pozycji niekorzystnej wobec konkurencji lokalnej. Sytuacja ta jest wynikiem nieznamomości lokalnych zwyczajów, przepisów prawnych, braku osobistych kontaktów, bariery językowej, wyższych kosztów komunikacji i transportu, nierównego traktowania w porównaniu do konkurencji miejscowej, dyskryminujących ustaw kraju docelowego wobec przedsiębiorstw zagranicznych, zależności od kursu wymiany przy odprowadzaniu zysku (Hymer, 1976, s. 32). Kindleberger wprowadził jeszcze dodatkowo koszty informacji związane z kontrolą przedsiębiorstwa inwestującego bezpośrednio (Kindleberger, 1969, s.12).

Na podstawie tych założeń Hymer i Kindleberger doszli do wniosku, że przedsiębiorstwo koniecznie wymaga posiadania specyficznej przewagi (ang. ownership advantage), która umożliwi zrekompensowanie na obcym rynku niekorzystnych warunków i konkurencji (Braun, 1988, s. 23; Hymer, 1976, s. 34). Przedsiębiorstwo musi przy wejściu na nowy rynek, pokonać istniejące bariery, względnie wzniesć własne bariery przeciwko potencjalnym konkurentom. W ten sposób w wyniku wykorzystania przewagi konkurencyjnej powstaje rynek niedoskonały (Hymer, 1976, s. 46), uzasadniający przeprowadzenie inwestycji bezpośredniej z możliwością zysku. Dalsze uzasadnienie przeprowadzenia inwestycji bezpośredniej leży w możliwości połączenia się wielu przedsiębiorstw związanych przez rynek w jedno. Brany jest tutaj pod uwagę argument stawki kosztów transakcji (Krist, 1987, s. 57). Jako dalsze uboczne uzasadnienie Hymer wprowadził aspekt dywersyfikacji (Rugman, 1975)¹², Kindleberger widział dalsze uzasadnienie przeprowadzenia inwestycji bezpośredniej w restrykcjach rządowych (Kindleberger, 1969, s. 25). Hymer przypisał wpływ na działalność biznesową przedsiębiorstwu zagranicznemu (Hymer, 1976, s. 23) i w ten sposób oddzielił inwestycje bezpośrednie od inwestycji portfelowych.

W wyniku separacji powstają korzyści, które mogą wyrównać niekorzystne warunki konkurencyjne na rynku zagranicznym:

¹² Trzeci motyw inwestycji bezpośrednich wymieniony przez Hymera, dywersyfikacja, nie jest dalej rozważany (Hymer, 1976, s. 40; Braun, 1988, s. 52).

- wykorzystanie specyficznej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa (Dunning, 1993, s. 69; Hood i Young, 1979, s. 46);
- wyłączenie, względnie ograniczenie konkurencji (Braun, 1988, s. 52; Hymer, 1976, s. 40).

Specyficzna przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa może istnieć tylko na niedoskonałym rynku (Dunning, 1993, s. 46; Hymer, 1976, s. 46). Kindleberger rozróżnił cztery rodzaje rynku niedoskonałego (Braun, 1988, s. 67; Kindleberger, 1969, s. 12):

- niedoskonała konkurencja na rynku towarów i usług ze względu na zróżnicowanie produktów, marki towarów, specjalne możliwości marketingowe albo zmowy konkurentów sprzeczne z prawem;
- niedoskonała konkurencja na rynku związana z ochroną technologii i know-how, szczególną możliwością pozyskania kapitału lub umiejętnością zarządzania;
- wewnętrzne albo zewnętrzne efekty skali (ang. economies of scale), jak oszczędności kosztów związanych z wielkością przedsiębiorstwa działającego na rynku międzynarodowym albo wynikających z oszczędności kosztów związanych z integracją wertykalną dostawców;
- działania podejmowane przez rządy krajów goszczących poprzez cła wwozowe, podatki, oprocentowania, interwencje kursowe itd. (Braun, 1988, s. 69; Hood i Young, 1979, s. 47; Kindleberger, 1969, s. 13).

Johnson zauważył, że specyficzna przewaga know-how wewnątrz przedsiębiorstwa ma charakter dobra publicznego, ponieważ know-how może być transferowane pomiędzy miejscami produkcji praktycznie bez kosztów i prowadzi do osiągnięcia regresji kosztów stałych w wielu krajach. Dotyczy to zwłaszcza technologii, której zastosowanie nie zna granic. Z tego względu konieczne jest patentowanie know-how w celu wykluczenia innych przedsiębiorstw z korzystania z know-how i w celu zabezpieczenia przewagi konkurencyjnej (Hood i Young, 1979, s. 48; Johnson, 1970, s. 35; Stein, 1992, s. 60).

Hymer i Kindleberger zaniedbali wyjaśnienie pochodzenia specyficznej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa (Buckley i Casson, 1991, s. 69) i w konsekwencji nie można zrozumieć, dlaczego ma ono podjąć decyzję o inwestowaniu w budowę przewagi konkurencyjnej. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie podejmowane są nie tylko w celu

korzystania z przewagi konkurencyjnej, ale także kupna lub zabezpieczenia przewagi konkurencyjnej (Stein, 1992, s. 59).

Teoria monopolistycznej przewagi jest ukierunkowana statycznie, wszelkie możliwości wykorzystania zmian warunków przewagi konkurencyjnej zostały zaniedbane (Braun, 1988, s. 79). Hymer rozważył tylko pierwotnie podjęte inwestycje bezpośrednie, nie brał pod uwagę inwestycji następczych i reinwestycji. Nie odpowiedział na pytanie o korzyść inwestycji bezpośredniej przy określonych warunkach rynku zagranicznego w porównaniu do alternatywy eksportu. Nie podjął wątku rozważenia pomiędzy alternatywnymi formami internacjonalizacji (Braun, 1988, s. 72). Specyficzne korzyści kraju goszczącego mogą być tylko wtedy wzięte pod uwagę, jeżeli mogłyby być transferowane w przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa; korzyści takie są jednak tylko pośrednimi determinantami inwestycji bezpośrednich (Braun, 1988, s. 78). Niewystarczająco potraktowane zostały także niedoskonałości rynku związane z kosztami transakcji. Na koszty transakcji, które powstają poza przedsiębiorstwem, reaguje ono tworzeniem rynków wewnętrznych, w ten sposób powstaje uwarunkowany przez koszty transakcji rynek niedoskonały (Dunning i Rugman, 1985, s. 229). Dalszym uzasadnieniem inwestycji bezpośrednich jest wyłączenie, względnie ograniczenie konkurencji zagranicznej poprzez przejęcie bezpośredniej kontroli przedsiębiorstw w wielu krajach zagranicznych. To także budowa wysokich barier wejścia na rynek dla potencjalnych konkurentów poprzez przejęcie ważnych rywali w drodze horyzontalnych inwestycji bezpośrednich. Wertykalne inwestycje bezpośrednie służą do zabezpieczenia dróg zbytu i dostaw i mają jednocześnie charakter ograniczający konkurencję. Ich celem jest zwiększenie zysku ogólnego przedsiębiorstwa w porównaniu z sumą zysków pojedynczych przedsiębiorstw konkurencji poprzez ograniczenie międzynarodowej konkurencji (Hymer, 1976, s. 37; Stein, 1992, s. 56).

Podsumowując można stwierdzić, że teoria monopolistycznej przewagi wniosła, mimo punktów krytycznych, istotny wkład do analizy przesłanek potrzebnych przedsiębiorstwu w procesie internacjonalizacji (Buckley, 1981, s. 3)¹³.

¹³ Szerzej zob. np. (Dunnig i Rugman, 1985, s. 228).

2.2.2. Teoria komparatywnej przewagi Cavesa

W celu wyjaśnienia zagranicznych inwestycji bezpośrednich Hymerowi i Kindlbergergowi wystarczyło samo istnienie nieokreślonej specyficznej przewagi przedsiębiorstwa zagranicznego w stosunku do konkurentów krajowych.

Caves natomiast rozszerzył teorię przewagi monopolistycznej, uważając, że przewaga wiedzy, informacji lub technologii, przynosząca przedsiębiorstwu korzyści krajowe, potencjalnie przyniesie mu również korzyści za granicą (Caves, 1971, s. 4). Caves uzasadnił istnienie tej korzyści i z nią związanych horyzontalnych zagranicznych inwestycji bezpośrednich zdolnością przedsiębiorstwa do różnicowania produktów (Caves, 1974, s. 119). Dobrze prosperujące przedsiębiorstwo mające zróżnicowane produkty posiada odpowiednią specyficzną przewagę wiedzy w zakresie marketingu (Caves, 1971, s. 6), a przez lokalną obecność może zoptymalizować strategię zróżnicowania produktów zgodnie z potrzebami grupy docelowej w odpowiednich krajach sprzedaży. Horyzontalne inwestycje bezpośrednie skupiają się na branżach, które charakteryzują się małą ilością uczestników mających produkty o wysokim stopniu zróżnicowania (Caves, 1974, s. 129). Natomiast wertykalne inwestycje bezpośrednie są podstawą unikania ryzyk oligopolistycznych, np. zależności od oligopolistycznego rynku surowców albo wznoszenia barier wejścia na rynek dla nowych konkurentów (Caves, 1971, s.10; Caves, 1974, s. 138).

2.2.3. Teoria oligopolistycznej reakcji Knickerbockera

Teoria przedstawia inwestycje bezpośrednie jako następstwo współzależności rynkowych (Braun, 1988, s. 147). Inwestycje bezpośrednie na oligopolistycznie ukształtowanych rynkach światowych stanowią strategiczny instrument, którym przedsiębiorstwo może reagować na aktywność rynkową konkurencji. Knickerbocker wyróżnił dwie możliwe formy takich reakcji (Knickerbocker, 1973, s. 4):

- ang. follow-the-leader-investments: przedsiębiorstwo podąża defensywną inwestycją bezpośrednią za inwestującym bezpośrednio konkurentem do kraju goszczącego. Strategiczne naśladowanie inwestycji bezpośrednich konkurenta ma zapobiec zdobyciu przez niego przewagi konkurencyjnej i jednocześnie zapobiec osłabieniu własnej pozycji rynkowej, na przykład przez utratę rynku eksportu;

- ang. cross-investments: w odpowiedzi na inwestycje bezpośrednie w kraju macierzystym konkurenta przedsiębiorstwo przeciwdziała temu, podejmując inwestycje bezpośrednie w jego kraju macierzystym. Krzyżujące się inwestycje bezpośrednie konkurujących przedsiębiorstw prowadzą do równowagi rynku oligopolistycznego, w ten sposób żadna ze stron nie może osiągnąć przewagi konkurencyjnej (Graham, 1978, s. 82).

Teoria oligopolistycznej reakcji została zbudowana na podstawie badania 187 międzynarodowych przedsiębiorstw amerykańskich. Indeks pozyskanych danych pokazał, że wejście przedsiębiorstw amerykańskich na rynki zagraniczne jest czasowo skorelowane (ang. entry concentration index). Knickerbocker wyjaśnił zjawisko czasowej koncentracji inwestycji bezpośrednich oligopolistycznie zbudowanej branży w tych samych krajach jako dążenie do neutralizacji potencjalnej przewagi konkurencyjnej za pomocą własnych inwestycji bezpośrednich. W tej sytuacji przedsiębiorstwo inwestuje bezpośrednio, zastępując eksport w oczekiwaniu zdobycia przewagi konkurencyjnej. Ponadto uważał on, że istnieje pozytywne powiązanie pomiędzy siłą oligopolistycznej reakcji a stopniem koncentracji branży, względnie stabilnością wewnętrzną branży, stopą zysku branży, wielkością rynku i tempem wzrostu rynku w kraju goszczącym. Im większa jest dywersyfikacja produkcji, tym mniejsza oligopolistyczna reakcja (Stein, 1992, s. 65).

Knickerbocker sam nie wyjaśnił pierwszej inwestycji bezpośredniej prowadzącej do krótkotrwałej nierównowagi oligopolistycznej (Knickerbocker, 1973, ss. 7), lecz odwołał się do teorii cyklu życia produktu Vernona (Braun, 1988, s. 155; Buckley i Casson, 1991, s. 78).

2.2.4. Teoria oligopolistycznej reakcji (cross-investments) Grahama

Graham zbadał drugą formę reakcji (ang. cross-investments) inwestycji bezpośrednich Knieckerbockera, przeprowadzając studia empiryczne w przedsiębiorstwach amerykańskich i europejskich. Na podstawie wyników badań stwierdził, że do inwestycji krzyżujących się dochodzi wówczas, kiedy przedsiębiorstwo lidera inwestując bezpośrednio, przenosi swoją przewagę monopolistyczną do kraju goszczącego, a konkurent odpowiada inwestycją bezpośrednią w kraju macierzystym lidera. W efekcie przedsiębiorstwo lidera zagrożone na własnym rynku jest zmuszone do ograniczenia działalności na rynku konkurenta w kraju

goszczącym, równowaga oligopolistyczna zostaje zachowana (Braun, 1988, s. 156; Dunning, 1993, s. 141; Graham, 1978, s. 82; Stein, 1992, s. 67).

Knickerbocker i Graham wyjaśnili za pomocą analizy reakcji oligopolistycznej czasową koncentrację inwestycji bezpośrednich, jednakże w swojej analizie nie uwzględnili możliwości wpływu zmian rynkowych, takich jak niekorzystny rozwój cen czynników produkcji, malejący popyt w kraju goszczącym, nowe bariery handlowe, gospodarczo-polityczne działania rządów. Inwestycje bezpośrednie zostały wyjaśnione za pomocą jednej przyczyny, określonymi warunkami rynkowymi i określoną strategią przedsiębiorstwa (Braun, 1988, s. 155; Stein, 1992, s. 67).

2.3. Internalizacja

2.3.1. Teoria internalizacji Coase'a

Publikacja Coase'a *The nature of the firm* (Coase, 1937, 386-405) stanowiła punkt wyjścia dla powstania teorii internalizacji. W swojej pracy próbował znaleźć odpowiedź na pytanie, dlaczego powstają formy firm, które w bardzo specjalistycznej gospodarce wymiennej i według wówczas dominującej teorii doskonałych rynków, nie mają miejsca na rynku (ang. to attempt to discover why a form emerges at all in a specialized exchange economy) (Coase, 1937, s. 390). Uważał, że istnieją siły regulujące wydarzenia rynkowe i że działania tych sił nie są wolne od kosztów. Coase w swoich rozważaniach nie używał słowa „transakcja”, posługiwał się określeniami „koszty wykorzystania mechanizmu cenowego” (ang. costs of using the price mechanism) i „koszty rynkowe” (ang. marketing costs) (Coase, 1937; Begg, Fischer i Dornbusch, 2007).

Coase'owi chodziło o znalezienie efektywnej konfiguracji mechanizmu koordynującego stosunki wymiany dóbr i usług. Zasadniczo działalność gospodarcza przedsiębiorstwa odbywa się na rynku wewnętrznym i zagranicznym. Kontrakt uzgodnionych wzajemnych zobowiązań pomiędzy partnerami biznesowymi jest z reguły związany z kosztami transakcji. Rodzaj i wysokość tych kosztów zależy od tego, czy transakcja zostanie przeprowadzona hierarchicznie (wewnątrz w ramach tego samego przedsiębiorstwa) (Rymarczyk, 1996)) lub pomiędzy przedsiębiorstwami na rynku (na zewnątrz przedsiębiorstwa). Za pomocą

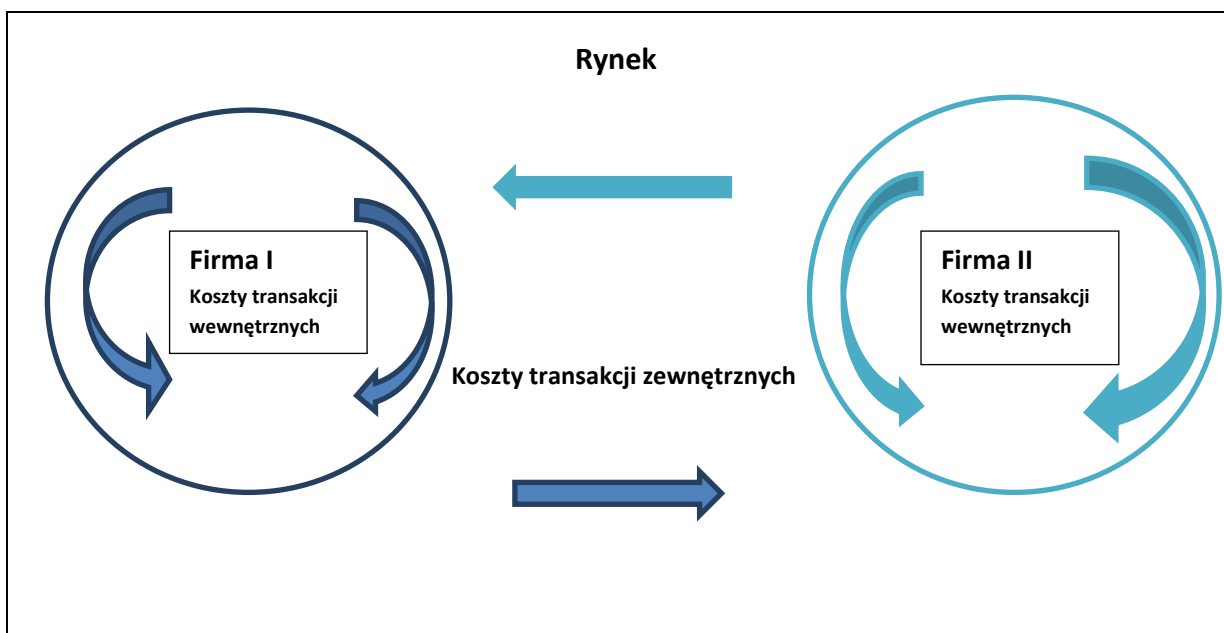
mechanizmów kształtowania się cen rynkowych¹⁴ dochodzi do optymalnej alokacji zasobów. Mechanizm kształtowania się cen rynkowych jest jednak dla przedsiębiorstwa związany z ryzykiem (umowa długotrwała, nieznany i niepewny rozwój rynku w przyszłości) prowadzący do powstania kosztów (Coase, 1937, s. 390).

W przypadku transakcji na rynku powstają dla przedsiębiorstwa koszty związane z kontraktem (wyszukanie dostawcy lub odbiorcy i koszty negocjacji) (porównaj Coase, 1937). W sytuacji kiedy koszty transakcji na niedoskonałym rynku są wyższe niż koszty transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa, przy uwzględnieniu kosztów organizacji i kontroli, korzystniejsza jest internalizacja transakcji (Braun, 1988, s. 166).

Przedsiębiorstwo realizuje internalizację, przejmując kontrolę nad dostawcą lub odbiorcą (zarówno na rynku rodzimym, jak i zagranicznym) w celu przeprowadzania transakcji na utworzonym rynku wewnątrz przedsiębiorstwa, które są tańsze i pozwalają ominąć niekorzystny rynek zewnętrzny. Internalizacja transakcji (wzrost rozmiarów przedsiębiorstwa) trwa do momentu, kiedy krańcowe koszty organizacji i kontroli w przedsiębiorstwie osiągną poziom krańcowych kosztów rynkowych (Coase, 1937, s. 395). Wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa rosną jego krańcowe koszty organizacji i kontroli, natomiast wzrost kompleksowości procesów koordynacyjnych i procesów decyzji w przedsiębiorstwie powoduje spadek krańcowej wydajności.

Kiedy koszty transakcji zagranicznych przeprowadzonych w ramach wewnętrznego rynku przedsiębiorstwa międzynarodowego są niższe od kosztów transakcji zagranicznych na rynku zewnętrznym, przedsiębiorstwo inwestuje bezpośrednio (Hood i Young, 1979, s. 54).

¹⁴ W gospodarce wolnorynkowej mechanizm ustalania ceny w wyniku wzajemnego oddziaływania popytu i podaży nazywany jest mechanizmem kształtowania się cen. Jego podstawowym warunkiem jest istnienie elastyczności cen, czyli możliwości zmiany poziomu ceny w odpowiedzi na zmiany popytu lub podaży.



Rysunek 8. Formy transakcji

Źródło: Opracowanie własne

2.3.2. Teoria kosztów transakcyjnych (ang. transaction cost theory) Williamsona

Celem teorii kosztów transakcyjnych jest identyfikacja odpowiednich właściwości transakcji oraz określenie najbardziej efektywnej formy koordynacji dla każdego rodzaju transakcji (Ebers i Gotsch, 1999, s. 199-251).

Transakcje to przeniesienia wszelkich praw do dysponowania towarami i usługami w stosunku wymiany między co najmniej dwoma kontrahentami. Transakcje są podstawowymi jednostkami analizy teorii kosztów transakcyjnych. Teoria ta zakłada, że każde działanie w gospodarce rynkowej wiąże się z kosztami przede wszystkim informacji, komunikacji i koordynacji a w szczególności z kosztami szukania, inicjacji, porozumienia, rozwinięcia, adaptacji i kontroli (Coase, 1960, s. 15; Picot, 1982, s. 270). Traktowanie przez przedsiębiorstwa korzyści ekonomicznych form koordynacji jest tradycyjnie rozumiane jako problem wyboru między koordynacją wewnętrzną (hierarchiczną) a zewnętrzną (rynkową) (Williamson, 1990, s. 1). Ten problem decyzyjny to przedmiot teorii kosztów transakcyjnych, która opiera się na rozważaniach Coase'a (1937) i została podjęta i rozwinięta przez Williamsona (1975).

Williamson przyjmuje, opierając się na dwóch podstawowych założeniach behawioralnych (Williamson, 1990, s. 49), że strony umowy cechują się:

- ograniczoną racjonalnością (ang. bounded rationality) ze względu na ograniczoną wiedzę, czas, umiejętności i zdolności przetwarzania informacji. Kompleksowe kontrakty są nieuchronnie niekompletne (Simon, 1976, s. XXVIII; Williamson, 1999, s. 1087),
- oportunistycznym, bo dążą za wszelką cenę i przy użyciu wszystkich możliwych środków, nie tylko legalnych i uczciwych, do osiągnięcia własnych korzyści (Williamson, 1993, s. 6).

Analizując koszty związane z realizacją transakcji, podzielił koszty na ex ante powstające do momentu zawarcia umowy i na ex post, mogące powstać po wygaśnięciu umowy w przypadku przedłużenia, rozszerzenia, kontroli realizacji lub sporów.

Williamson uważał, że trzy czynniki mają wpływ na koszty transakcji:

- stopień niepewności odnośnie wydarzeń w przyszłości; badacz rozróżnia między niepewnością parametryczną (niepewność związana z sytuacją środowiska w przyszłości) a niepewnością wynikającą z oportunistycznego zachowania partnerów umowy (Picot, 1982, s. 267). Oba czynniki niepewności przyczyniają się do tego, że koszty transakcyjne rosną po zawarciu umowy, ponieważ ograniczona racjonalność zwykle prowadzi do późniejszych korekt i renegocjacji (Afuah, 2001, s. 1211-1228),
- inwestycje podejmowane ze względu na specyficzność czynników transakcji, rozumiane jako wartość kapitału potrzebnego przedsiębiorstwu do wyprodukowania specyficznego towaru bez możliwości jego dalszego opłacalnego wykorzystania (Williamson, 1999, s. 1087) – i tutaj rozróżnił (Afuah, 2001, s. 1211):
 - czynnik lokalizacji; firma zakłada lokalizację blisko kontrahenta w celu skrócenia czasu transportu, magazynowania i obniżenia kosztów produkcji i równocześnie akceptuje trudności z wykorzystaniem tej lokalizacji do prowadzenia interesów z innymi firmami,
 - czynnik fizyczny; architektura produktu własnych komponentów lub maszyn i narzędzi używanych w procesie produkcyjnym jest przeznaczona wyłącznie dla danego partnera biznesowego i nie może być wykorzystana do relacji z innymi potencjalnymi partnerami biznesowymi,

- czynnik ludzki; wiedza, umiejętności, kanały komunikacji i strategie rozwiązywania problemów firmy są specjalnie ukierunkowane na relacje biznesowe między producentem a dostawcą,
- czynnik określający cel; przedsiębiorstwo inwestuje w obiekty odpowiadające wyłącznie potrzebom partnera.
- częstotliwość transakcji: wraz ze wzrostem liczby identycznych lub podobnych transakcji między zaangażowanymi stronami może wystąpić degresja kosztów stałych, która zmniejsza średnie koszty produkcji, a także koszty transakcji (Gorynia, 2021, s. 348-351; Picot, 1982, s. 267; Williamson, 1990, s. 30).

Reasumując Williamson stwierdził, że transakcje są internalizowane, gdy istnieje wysoki stopień inwestycji specyficznych dla transakcji i partnera wraz z dużą liczbą transakcji (Williamson, 1990, s. 83). Niespecyficzne transakcje są koordynowane i przeprowadzane efektywniej za pośrednictwem rynku (Stein, 1992, s. 86).

Według teorii kosztów transakcji, międzynarodowe przedsiębiorstwa na ogół powstają, kiedy dla przedsiębiorstwa wykorzystanie wolnego rynku jest kosztowniejsze niż alokacja zasobów międzynarodowych przy pomocy wewnętrznych mechanizmów koordynacyjnych. Williamson przypisuje istnienie międzynarodowych firm zaletom i wadom internalizacji (Rugman, 1986, s. 102; Buckley, 1981, s. 77).

Teoria kosztów transakcyjnych, wraz z opartym na wiedzy oglądem przedsiębiorstwa, umożliwia wyjaśnienie interakcji firm, rynku i współpracy firm. Daje wskazówki w zakresie podejmowania decyzji dotyczących wyboru formy organizacyjnej i sposobów współpracy firm (Gorynia, 2007, s. 101). Jednak koszty transakcyjne są często trudne do operacjonalizowania. Jednostronny, skoncentrowany na umowach wizerunek ludzi i organizacji przecenia realne znaczenie kosztów transakcyjnych dla decyzji zarządczych i ignoruje na przykład procesy walki o władzę czy motywacyjne podstawy relacji wymiany społecznej (Ortmann i Sydow, 2005, s. 1007-1032).

2.3.3. Teoria internalizacji Buckleya i Cassona¹⁵

Buckley i Casson (1976) na podstawie korzyści i niekorzyści internalizacji (Rugman, 1986, s. 102) wyjaśnili istnienie i rozwój przedsiębiorstw międzynarodowych przez organizację zagranicznych transakcji półproduktów. Uważali przedsiębiorstwo międzynarodowe za specjalny przypadek konglomeratu przedsiębiorstw. Według nich wykorzystuje ono niedoskonałość rynku i przeprowadza wymianę półproduktów na rynku wewnętrznym ze względu na niższe koszty transakcji w porównaniu do kosztów na rynku zewnętrznym (Buckley i Casson, 1976, s. 36). Badacze rozszerzyli pojęcie półproduktu na wszystkie materialne i niematerialne rodzaje dóbr, np. surowce, know-how, które nie są przeznaczone dla użytkowników końcowych (Hood i Young, 1979, s. 55). Internalizacja półproduktów, względnie know-how określana jest przez wpływ czynników specyficznych (Buckley i Casson, 1976, s. 33):

- przemysłu – odnoszących się do właściwości produktu i struktury zewnętrznego rynku,
- regionu – obejmujących cechy społeczne i geograficzne regionalnego rynku,
- kraju – na płaszczyźnie politycznej i fiskalnej,
- przedsiębiorstwa – związanych z umiejętnością tworzenia i organizowania rynku wewnętrznego przez menedżerów.

Buckley/Casson wykazali różnice między wertykalną i horyzontalną internalizacją (Stein, 1992, s. 96).

Wertykalnie zintegrowane przedsiębiorstwo międzynarodowe powstaje przez internalizację, kiedy wymiana dóbr materialnych, np. półproduktów, surowców na rynku jest droższa w porównaniu do kosztów transakcji wewnętrznych między przedsiębiorstwami

¹⁵ Buckley i Casson uważani są za ojców teorii internalizacji, jako pierwsi przedstawili systematyczny transfer kosztów transakcji w kontekście handlu zagranicznego. Ważny wkład do dalszego rozwoju teorii, a zwłaszcza analizy możliwych korzyści z internalizacji lub kosztów transakcji wnieśli: McManus J. (1972). *The theory of the international firm*. W: Paquet G. (Ed.), *The multinational firm and the Nation State* (s. 66-93). Ontario: Collier-MacMillan; Brown W. B. (1976). *Islands of conscious power: MNCs in the theory of the firm*. *MSU Business Topics*, 24, 37-45; Magee S. P. (1977). *Multinational corporations, the industry technology cycle and development*. *Journal of World Trade Law*, 11(4), 297-321; Casson M. C. (1979, s. 65-73). *Alternatives to the multinational enterprise*. London: Palgrave Macmillan; Rugman A. M. (1981, 66-93). *Inside the multinational enterprise*. London: Croom Helm; Teece D. J. (1981). *The multinational enterprise: market failure and market power considerations*. *Sloan Management Review*, 22(3), 3-17; Williamson O. E. (1991). *The modern corporation: origins, evaluation, attributes*. *Journal of Economic Literature*, 19(4), 1537-1568.

zlokalizowanymi za granicą (Braun, 1988, s. 173; Stein, 1992, s. 103). Wysokie koszty transakcji na rynku są związane z wysokim ryzykiem oportunistycznego zachowania partnera transakcji (Braun, 1988, s. 175; Stein, 1992, s. 86; Williamson, 1985), utraty partnera na rynku (Hood i Young, 1979, s. 56; Teece, 1981, s. 9) i ewentualnego braku rynku w przyszłości dla półproduktów (Stein, 1992, s. 96). W rezultacie prowadzą one do powstania korzyści z internalizacji przedsiębiorstwa.

Horyzontalnie zintegrowane przedsiębiorstwo międzynarodowe koncentruje się przede wszystkim na internalizacji międzynarodowych rynków dóbr niematerialnych, np. know-how. Korzyści internalizacji wynikają ze specyficznego charakteru know-how, jakim jest „wiedza”, która stanowi szczególnie silny bodziec internalizacji (Buckley i Casson, 1976, s. 36). Internalizując, przedsiębiorstwo omija rynek międzynarodowy i w ten sposób minimalizuje wysokie koszty:

- transferu powstające np. w wyniku różnicy poziomu technologicznego rozwoju, kultury lub języka, szczególnie w przypadkach nieskodyfikowanych elementów know-how w zakresie marketingu i doświadczenia (Braun, 1988, s. 204). Przedsiębiorstwo może uniknąć kosztów transferu, delegując wewnętrznego eksperta know-how do filii zagranicznej (Teece, 1981, s. 9),
- negocjacji i egzekwowania umów, zwłaszcza w przypadkach bilateralnych monopolistów bądź oligopolistów, związane z wysokim ryzykiem oportunistycznego zachowania (Hennart, 1982, s. 117),
- oceny know-how wynikające z asymetrii informacji pomiędzy kupującym a sprzedającym (Schanz, 1995, s. 121). „Wiedza” ma charakter dobra publicznego i jej transfer nie jest związany z kosztami. Żeby nie stracić przewagi w know-how, sprzedający przed zawarciem umowy nie może umożliwić kupującemu kontroli jej jakości. Tego typu niedoskonałość rynku know-how nazywana jest „Arrow-Paradoxon” (Arrow, 1962, s. 615; Casson, 1982, s. 41). Z tego względu dla właściciela know-how korzystniejsza jest internalizacja rynku wiedzy (Caves, 1971, s. 4; Teece, 1981, s. 9),
- utraty monopolu know-how, względnie kontroli nad nią spowodowaną przez nielegalne przekazanie przez nabywcę know-how dalszym konkurentom (Magee, 1977, s. 297),

- wzrostu wymogów specjalizacji menedżerów związanych ze wzrostem rozmiarów przedsiębiorstwa lub jego integracji i internacjonalizacji (Buckley i Casson, 1976, s. 43).

Specyficzna przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa jest wynikiem procesu internalizacji, a nie stosunków własnościowych (Buckley, 1988, s. 182). Zwłaszcza nakłady inwestycyjne, badania i rozwój technologiczny prowadzące do przewagi technologicznej i inwestycje w zasoby ludzkie (ang. human resources) tworzą podstawę przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa (Hood i Young, 1979, s. 56-57).

Teoria internalizacji jest bardzo kompleksowa, jednakże jej sprawdzenie lub potwierdzenie za pomocą badań empirycznych jest bez wprowadzenia założeń uzupełniających praktycznie niemożliwe (Rugman, 1986, s. 104), a to sprawia, że ma bardzo tautologiczny charakter (Buckley, 1988, s. 181; Casson, 1982, s. 104; Kay, 1983, s. 305).

2.4. Paradygmat eklektyczny Dunninga

Dunning przedstawił paradygmat eklektyczny (eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej) albo paradygmat OLI (ang. ownership – location – internalization) w roku 1976 podczas sympozjum w Sztokholmie. Dunning starał się w sposób kompleksowy wyjaśnić internacjonalizację przedsiębiorstw (Dunning, 1977, 1979, 1980, 1981, 1988a, 1988b). Struktura i rozmieszczenie produkcji międzynarodowej wynika z istnienia lub połączenia trzech różnych rodzajów przewag, które odnoszą się do różnych, częściowo analitycznych teorii służących do wyjaśniania form międzynarodowej przedsiębiorczości. W tym celu zintegrował teorię przewagi własnościowej i przewagi internalizacji, a także teorię przewagi lokalizacyjnej w paradygmat eklektyczny. W ten sposób wyjaśnił nie tylko decyzje o przeprowadzeniu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, ale również inne rodzaje zagranicznej działalności gospodarczej przedsiębiorstw, takie jak eksport lub licencje w zależności od aktualnej konstelacji przewagi konkurencyjnej (Dunning, 1988, s. 41, 1993, s. 76). Dunning podkreślił, że paradygmat eklektyczny nie jest teorią przedsiębiorstw międzynarodowych ani zagranicznych inwestycji bezpośrednich per se.

Przedsiębiorstwo inicjuje zagraniczne inwestycje bezpośrednie, jeśli spełnione są trzy warunki (Dunning, 1980, s. 9, 1988, s. 25, 1993, s. 79)¹⁶:

1. Przedsiębiorstwo ma lub uzyska specyficzną przewagę własnościową (ang. ownership specific advantages)¹⁷ w stosunku do zagranicznych konkurentów. Posiadanie specyficznej przewagi własnościowej w stosunku do przedsiębiorstw działających na danym rynku zagranicznym jest niezbędnym warunkiem wstępnym pomyślanej internacjonalizacji przedsiębiorstwa.
2. Oprócz istnienia specyficznej przewagi własnościowej jej wykorzystanie przez samo przedsiębiorstwo musi być korzystniejsze niż jej sprzedaż lub przeniesienie użytkowania za pośrednictwem rynków zewnętrznych. Przedsiębiorstwo może to zrobić poprzez rozszerzenie istniejących łańcuchów wartości lub tworzenie nowych. Ten typ przewagi jest określany mianem specyficznej przewagi internalizacji (ang. internalization specific advantages) (Dunning, 1988, s. 45).
3. Przedsiębiorstwo posiada zarówno specyficzną przewagę własnościową, jak i specyficzną przewagę internalizacji, dokonuje następnie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Jeśli rynek kraju goszczącego ma specyficzną przewagę lokalizacyjną (ang. location specific advantages) nad rynkiem kraju inwestora, to odpowiednio przewaga lokalizacyjna w połączeniu z przewagą własnościową i przewagą internalizacji sprawiają, że produkcja zagraniczna wydaje się korzystna.

Jeżeli wszystkie trzy rodzaje przewag zostaną osiągnięte, przedsiębiorstwo dokonuje zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Bez specyficznej przewagi lokalizacyjnej zaopatrzenie rynków zagranicznych ogranicza się wyłącznie do eksportu, a zaopatrzenie rynków wewnętrznych do produkcji krajowej (Dunning, 1977, s. 395-402). Jeśli przedsiębiorstwo nie posiada przewagi lokalizacyjnej ani przewagi internalizacji, przewaga własności może być wykorzystana za pośrednictwem rynku, np. w formie udzielania licencji. W przypadku nieefektywnych rynków przewaga własności przedsiębiorstwa bywa wykorzystana w formie eksportu. Te trzy czynniki określają zakres zaangażowania międzynarodowego firmy.

¹⁶ Zobacz też streszczenia: (Braun, 1988, s. 324); (Stein, 1992, s. 140).

¹⁷ Dunning identyfikuje dwa rodzaje przewagi własnościowej (ang. ownership advantages): zalety aktywów (ang. asset advantages) i korzyści transakcyjne (ang. transactional advantages) (Dunning, 1988, s. 27 i 1993, s. 81)

Paradygmat eklektyczny odpowiada w ujęciu integracyjnym na pytanie „dlaczego”, „jak” i „gdzie” internacjonalizacja firmy. Poniższa tabela przedstawia odpowiednie konstelacje, w których alternatywne formy obsługi rynkowej za granicą są korzystne (Dunning, 1993, s. 79).

Tabela 5. Alternatywne formy wejścia na rynek zgodnie z eklektycznym paradygmatem

Forma wejścia na rynek	Przewaga własności	Przewaga internalizacji	Przewaga lokalizacji
Licencje	tak	nie	nie
Eksport	tak	tak	nie
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie	tak	tak	tak

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Dunning (1981, s. 32)

Dunning podkreślił szczególnie te korzyści specyficznej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, które są bezpośrednim wynikiem samej internalizacji, np. możliwość ustalania cen transferowych, ulepszona zdolność arbitrażu lub większa elastyczność dzięki łatwiejszemu dostępowi do rynków (Dunning, 1988, s. 21). W ramach przewagi internalizacji Dunning zwrócił uwagę, że istnienie monopolistycznej przewagi konkurencyjnej wymaga woli lub zdolności jej wykorzystania wewnątrz przedsiębiorstwa oraz odpowiednio woli i zdolności obsługi rynku zagranicznego, np. eksportem lub poprzez zagraniczne inwestycje bezpośrednie (Dunning, 1988, s. 21). Ponadto interwencje państwa w zakresie alokacji zasobów mają wpływ na internalizację przedsiębiorstwa (Dunning, 1988, s. 23). Badacz wskazał na współzależność między czynnikami lokalizacji a korzyściami specyficznymi przedsiębiorstwa podczas wybierania zmiennych specyficznych lokalizacji. Podkreślił, że czynniki lokalizacyjne mają również wpływ np. na zakres odpowiednich korzyści internalizacji (Dunning, 1979, s. 280), uwzględnił warunki ramowe polityki gospodarczej, bariery taryfowe i pozataryfowe oraz różnice kulturowe (Dunning, 1993, s. 81). Dalsze zróżnicowane zestawienie poszczególnych rodzajów przewag zawiera tabela.

Tabela 6. Paradygmat eklektyczny produkcji międzynarodowej

Specyficzne przewagi własnościowe przedsiębiorstwa określonego kraju (lub jego spółki córki) w stosunku do przedsiębiorstw innego kraju

Przewagi wynikające z posiadania wyłącznych praw dóbr niematerialnych względnie prawa własności (ang. property rights) i praw do innych niematerialnych (ang. intangibles) wartości przedsiębiorstwa (ang. asset advantages), jak np.:

- innowacje produktowe i zarządzanie produkcją,
- systemy organizacyjne i marketingowe,
- zdolność do innowacji i organizacja pracy,
- nieskodyfikowane know-how, np. doświadczenia pracowników,
- zdolność do redukcji kosztów transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa i/lub między przedsiębiorstwami.

Przewagi z jednolitej organizacji lub jednolitego zarządzania za pomocą komplementarnych przewag transakcyjnych (ang. transactional advantages) jak np.:

Przewagi wynikające z posiadania dodatkowych zakładów przez istniejące już przedsiębiorstwo w stosunku do nowego przedsiębiorstwa, jak również przewagi wynikające z wielkości dywersyfikacji produktów i efektów krzywej uczenia się przedsiębiorstwa (np. rozmiar efektów specjalizacji), jak:

- wyłączny lub preferencyjny dostęp do informacji lub kapitału finansowego,
- korzystniejsze warunki dostępu do informacji, przede wszystkim o firmie matce,
- wykorzystanie współpracy między przedsiębiorstwami za pośrednictwem spółki matki,
- wyłączny lub preferencyjny dostęp do rynków zbytu,
- efekty synergii między spółkami córkami, nie tylko w produkcji, ale także w zapotrzebowaniu, marketingu, finansowaniu.

Przewagi wynikające z samej działalności międzynarodowej

- większa elastyczność operacyjna dzięki możliwościom relokacji produkcji i globalnego zaopatrzenia (ang. global sourcing),
- preferencyjny dostęp do lepszej wiedzy na temat rynków międzynarodowych,
- korzystanie z możliwości arbitrażu ze względu na różnice geograficzne w interwencjach państwa, na rynkach i w czynnikach produkcji,
- możliwość dywersyfikacji lub ograniczenia ryzyka np. w różnych obszarach walutowych

i/lub scenariuszach politycznych i kulturowych,

- równowaga między międzynarodową integracją procesów biznesowych a dostosowaniem do

zasobów specyficznych dla danego kraju oraz popytem konsumentów.

Specyficzne przewagi internalizacji lub zachęty internalizacji w szczególności w celu obejścia lub uniknięcia niedoskonałości rynku.

- unikanie kosztów wyszukiwania i negocjacji,
- unikanie pokusy nadużycia i niekorzystnego wyboru,
- ochrona reputacji,
- unikanie kosztów naruszeń umowy i wynikających z nich procesów,
- możliwość dyskryminacji cenowej wewnątrz przedsiębiorstwa,
- zapewnienie korzyści płynących z działań współzależnych,
- rekompensata za brakujące przyszłe rynki,
- unikanie lub wykorzystywanie interwencji państwa, np. kwoty, różnice podatkowe, cła, kontrola cen itp.,
- ochrona jakości produktów pośrednich i końcowych,
- kontrola oferty i warunków oferty surowców, produktów, czynników produkcji itp.,

- kontrola punktów sprzedaży, w tym tych używanych również przez konkurentów,
- możliwość stosowania praktyk, takich jak subwencjonowanie krzyżowe, ceny lichwiarskie, ustalanie cen transferowych jako strategie konkurencyjne lub niekonkurencyjne.

Zmienne specyficzne lokalizacji, które faworyzują kraj rodzinny albo kraj goszczący.

- przestrzenny rozkład zasobów naturalnych i sztucznych; ceny, jakość i wydajność surowców, produktów, czynników produkcji, tj. pracy, energii, materiałów, komponentów, półproduktów,
- międzynarodowe koszty transportu i komunikacji,
- zachęty i bariery inwestycyjne, w tym przepisy wykonawcze itp.,
- sztuczne bariery w handlu towarami i usługami,
- warunki socjalne i infrastruktura, np. pod względem prawnym lub w dziedzinie edukacji, handlu, transportu i komunikacji,

- różnice ideologiczne, językowe, kulturowe i polityczne między państwami,
- różne rodzaje działalności gospodarczej,
- system instytucjonalny.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Dunning (1988, s. 27, 1993, s. 81)

Dunning zauważa, że poszczególne rodzaje przewag lub czynników wpływających na przewagę są zróżnicowane w poszczególnych krajach, branżach i przedsiębiorstwach. Zróżnicowanie to może również wyjaśnić różnice w zakresie wielkości i kierunku zagranicznych inwestycji bezpośrednich w niektórych krajach lub branżach (Dunning, 1993, s. 84). Dlatego należy zbadać rolę specyficznych dla kraju okoliczności inwestycji bezpośrednich, trzeba przeanalizować wpływ specyfiki kraju, zarówno kraju goszczącego, jak i kraju inwestora, na odpowiednią konstelację przewag własnościowej, internalizacji i lokalizacyjnej (Dunning, 1993, s. 84).

Tabela 7. Wpływ charakterystyki przedsiębiorstw, branż i krajów na specyficzne przewagi

Poziom	Specyficzne przewagi własnościowe	Specyficzne przewagi internalizacji	Specyficzne przewagi lokalizacyjne
Firma	Prawa własności, struktura i zakres aktywów (dostępność zasobów). Finansowanie. Nieskodyfikowana wiedza. Dywersyfikacja produkcji, procesu lub rynku. Wielkość firmy. Doświadczenia za granicą. Efekty krzywej uczenia się. Zdolność do innowacji. Orientacja marketingowa. Zarządzanie produkcją, kosztami i informacjami. Zachowanie związane z ryzykiem. System wartości dla przedsiębiorczości. Zarządzanie strategiczne	Struktury organizacyjne i kontrolne, proces decyzyjny, elastyczność, podział funkcji przedsiębiorczych. Dążenie do wzrostu i dywersyfikacji. Zachowanie podczas współpracy: stosunek do ustaleń umownych między firmami (udzielanie licencji, koncesje, podwykonawstwo), ustalenia dotyczące kontroli.	Strategia internacjonalizacji. Czas trwania i doświadczenie w działalności zagranicznej. Pozycja w cyklu produktu, dystans mentalny (kultura, język, prawo, warunki prowadzenia działalności gospodarczej). Stosunek do centralizacji funkcji korporacyjnych. Struktura geograficzna aktywów. Dywersyfikacja ryzyka

Branża	Charakterystyka produktu: intensywność technologii, jakość, zróżnicowanie produktów, koszty transakcji, zachowanie i struktura nabywców (bliskość rynku), rodzaj i intensywność dostępu do rynku (struktura rynku w odniesieniu do rynków zbytu i zaopatrzenia), efekty synergii z innymi producentami lub dostawcami. Charakterystyka produkcji: intensywność technologii, procesy produkcyjne. Rozwój innowacji.	Możliwość wertykalnej i horyzontalnej integracji działań na rzecz tworzenia wartości (kontrola surowców, środków produkcji, produktów lub rynku). Możliwości wykorzystania przewagi internalizacji poprzez umowy; unikanie pokusy nadużycia; zapewnienie jakości. Wykorzystanie przewagi własnościowej. Komplementarne korzyści innych firm. Możliwości (międzynarodowe) podziału pracy i specjalizacji.	Pochodzenie, dystrybucja, jakość i wydajność zasobów nieruchomości. Koszty transportu produktów pośrednich i końcowych. Bariery taryfowe i pozataryfowe specyficzne dla przemysłu, struktura konkurencji między firmami w tej branży/strukturze rynku. Rozdzielność funkcji korporacyjnych. Znaczenie wrażliwych zmiennych lokalnych, np. zachęty podatkowe, koszty energii i komunikacji.
Kraj	Czynniki produkcji (zasoby naturalne i kapitał ludzki). Wielkość i charakter rynku. Polityka rządu w odniesieniu do innowacji, ochrony praw własności, konkurencji, edukacji, szkolenia oraz struktury przemysłowej. Postawy rządu wobec internalizacji i współpracy transgranicznej. System gospodarczy: kultura organizacyjna, podstawowe otoczenie ekonomiczne, zakres wpływów politycznych, rywalizacja międzyfirmowa lub współpraca.	Struktura rynku, zaopatrzenia i sprzedaży. Różnice w kosztach transakcji, kosztach umowy, niepewności nabywcy itp. (np. ochrona prawna własności przemysłowej, prawo kontraktowe, koszty transportu, prawo podatkowe). Interwencje rządowe i wpływ na zachowania przedsiębiorstw w zakresie internationalizacji, polityka rządu w zakresie przejęć korporacyjnych. Możliwość arbitrażu i subsydiowania krzyżowego. Adekwatność infrastruktury	Fizyczna odległość między krajami (odległość, geografia). Dystans mentalny między krajami. Interwencje państwa, np. cła, kontyngenty, podatki, wsparcie, polityka rządu. Stosunek do firm zagranicznych. Koszty lokalizacji, np. koszty nieruchomości czynników produkcji lub usług związanych z produkcją, koszty komunikacji.

	Możliwość arbitrażu.	technologicznej, edukacyjnej i komunikacyjnej.	
--	----------------------	--	--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Dunning (1993, s. 84)

Oprócz tej systematyzacji w zależności od różnych poziomów wpływu paradygmat ekлекtyczny umożliwił również różnicowanie według motywów inwestycyjnych, takich jak orientacja na zasoby, rynek i wydajność. Należy podkreślić możliwość wyraźnego uwzględnienia konkurencyjnych motywów strategicznych zagranicznych inwestycji bezpośrednich, np. w celu uzyskania dominującej lub ograniczającej siły rynkowej lub zróżnicowania ryzyka. W zależności od motywu inwestycji można zidentyfikować pewne czynniki, które mają decydujący wpływ na odpowiednie przewagi własnościowe, lokalizacji i internalizacji. Zagraniczna inwestycja bezpośrednia zorientowana na zasoby wymaga np. kapitału, technologii lub siły przetargowej jako przewagi konkurencyjnej na poziomie przedsiębiorstwa, obecności zasobów naturalnych i odpowiedniej infrastruktury transportowej i komunikacyjnej jako przewagi lokalizacyjnej, a także zabezpieczenia dostaw i kontroli rynku jako przewagi internalizacyjnej.

Podsumowując, należy zauważyć, że stan inwestycji bezpośrednich danego kraju będzie tym większy im więcej przewag własnościowych mają firmy w danym kraju w porównaniu do firm w innych krajach, im silniejsze są bodźce do ich internalizacji i im bardziej opłacalna jest ich eksploatacja za granicą. (Dunning, 1993, s. 85).

Teoria ekлекtyczna była przedmiotem intensywnej debaty od czasu jej publikacji w 1976 roku i doprowadziła do kontrowersyjnych poglądów w świecie badaczy przedmiotu (Krist, 1985, s. 110-114, Macharzina i Engelhard, 1991, s. 23-27). Głównym punktem krytyki jest racjonalizacja decyzji internacjonalizacji. Dunning zakłada w swoim paradygmacie przewagę neoklasycznego podejścia do maksymalizacji zysku i nie uwzględnia, że w praktyce decyzje internacjonalizacji nie są podejmowane ściśle racjonalnie, ponieważ podejmują je i przeprowadzają zatrudnieni menedżerowie, a zatem problem zlecniodawcy-agenta może prowadzić do rozbieżności celów menedżerów i właścicieli (Aharoni, 1966, Itaki, 1991, s. 445). Aspekty dynamiczne zostały uwzględnione jedynie w formie porównawczo-statycznej i nie dają dynamicznego wyjaśnienia zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zarówno

monopolistyczne podejście Hymera, jak i teorie internalizacji odnosiły się już do trzech podstawowych przewag paradygmatu eklektycznego (Braun, 1988, s. 392). Ponadto brakuje w paradygmacie elementów korporacyjnego procesu decyzyjnego, jak już wskazał Aharoni w teorii behawioralnej (Stein, 1992, s. 147). Dla konkretnego opracowania strategii internacjonalizacji firmy zalety paradygmatu OLI zostały jednak tak ogólnie zdefiniowane, że bez specyfikacji podawane są jedynie impulsy, w jakich kierunkach firmy powinny szukać przewagi konkurencyjnej (Perlitz, 2000, s. 130).

Dunning połączył w systematycznym schemacie ważne prądy teoretyczne, aby wyjaśnić zagraniczne inwestycje bezpośrednie (Gorynia, 2021, s. 126).

2.5. Podsumowanie

W rozdziale drugim pracy dokonano krytycznego przeglądu teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Stwierdzono, że w badaniach ekonomicznych prawie nie ma gałęzi, w której nie wypowiedziano się na temat przyczyn i skutków zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Przegląd teorii ujawnił, że różnorodne właściwości i efekty inwestycji są badane w ramach różnych podejść teoretycznych. Nie jest to przede wszystkim kwestia konkurencyjnych opinii na temat zjawiska gospodarczego, ale raczej podkreślenia poszczególnych aspektów zagadnienia zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Gorynia, 2021, s. 119-120).

Założenia oparte na teorii handlu międzynarodowego wyjaśniają zjawisko handlu międzynarodowego i międzynarodowe przepływy kapitału, nie podają jednak uzasadnienia, dlaczego transfer kapitału odbywa się w formie inwestycji bezpośrednich. W konsekwencji założenia oparte na teorii handlu międzynarodowego nie są wystarczające do wyjaśnienia zjawiska zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Hood i Young, 1979, s. 46), ponieważ nie biorą pod uwagę rozróżnienia między inwestycjami portfelowymi a bezpośrednimi, w szczególności zakładają istnienie doskonałych rynków towarów i czynników produkcji.

Lokalizacyjno-teoretyczne założenia wyjaśniające zagraniczne inwestycje bezpośrednie są bardzo elementarne. Wielokrotnie badano znaczenie krajowych czynników lokalizacyjnych jako determinant zagranicznych inwestycji bezpośrednich, jednak nie udało się opracować powszechnie zaakceptowanego uzasadnienia dla teorii lokalizacji (Braun, 1988, s. 283).

W literaturze zarówno teorie handlu międzynarodowego, jak i teorie lokalizacji, są uważane za odrębne nurty teorii wyjaśniających zagraniczne inwestycje bezpośrednie i mają ograniczone znaczenie (Dunning, 1973, s. 308; Stein, 1992, s. 308).

Przy doskonałej konkurencji na doskonałym rynku międzynarodowe stosunki gospodarcze są obsługiwane wyłącznie poprzez handel. Nie ma ekonomicznego uzasadnienia istnienia zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Hymer, 1990, s. 6-29).

Na tle nieadekwatności neoklasycznych teorii wyjaśniających zagraniczne inwestycje bezpośrednie, założenie niedoskonałych rynków (Hymer, 1976, *Industrial-organisation*¹⁸) rozwinęło się jako wspólny punkt wyjścia dla kolejnych teorii.

Założenie istnienia niedoskonałych rynków, niedoskonałych i niewolnych od kosztów informacji, podobnie jak fakt, że oprócz kapitału w ramach zagranicznych inwestycji bezpośrednich transferowane są również inne, niepieniężne czynniki (np. know-how), doprowadziło do zmiany strategii penetracji i kultywacji rynku za granicą. Ponadto w przeciwieństwie do inwestycji portfelowych zagraniczne inwestycje bezpośrednie nie transferują własności przeniesionych czynników (Dunning, 1988b, s. 27). Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są analizowane w zależności od przewagi konkurencyjnej specyficznej dla przedsiębiorstwa.

Przewagi konkurencyjne stanowią bariery wejścia na rynek dla innych przedsiębiorstw, a tym samym wpływają na strukturę rynku, w ramach którego podejmowane są zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Bariery wejścia na rynek jest szeroki wachlarz przewag konkurencyjnych, które wynikają między innymi z wielkości przedsiębiorstwa, kapitałochłonności, umiejętności różnicowania produktów, poziomu badań i rozwoju, kwalifikacji pracowników itp. (Jahrreiss, 1984, s. 192). Mając to na uwadze, szczególnego znaczenia dla wyjaśnienia zagranicznych inwestycji bezpośrednich nabierają oligopolistyczne formy rynku. Jeżeli bariery wejścia na rynek ograniczają zalety alternatywy eksportowej, taniej jest wykorzystać przewagi konkurencyjne poprzez inwestycje bezpośrednie za granicą (Buckley i Casson, 1991, s. 68).

Teorie internalizacji opierają się również na koncepcji rynków niedoskonałych. Zasadniczo wszelka działalność gospodarcza odbywa się za pośrednictwem rynku. Do alokacji zasobów wykorzystuje się mechanizm cenowy, który jest jednak obciążony niepewnością, a zatem

¹⁸ Tłumaczenie terminu „industry” zobacz Gorynia, (2015, s. B12).

kosztami transakcji (Coase, 1937, s. 390). Poszukiwanie informacji o cenie rynkowej oraz negocjowanie i egzekwowanie umów pomiędzy różnymi partnerami rynkowymi wiąże się z kosztami. Analiza kosztów obejmuje porównanie zalet i wad internalizacji (Buckley, 1981, s. 77; Rugman, 1986, s. 102). Zgodnie z teorią internalizacji i teorią kosztów transakcyjnych przedsiębiorstwa międzynarodowe powstają, gdy alokacja zasobów międzynarodowych za pośrednictwem wewnętrznych mechanizmów koordynacji jest mniej kosztowna niż poprzez wykorzystanie wolnego rynku. To teoretyczne uzasadnienie istnienia przedsiębiorstw międzynarodowych, służy jako podstawa do wyjaśnienia inwestycji bezpośrednich w kontekście międzynarodowym. Internalizacja prowadzi do podziału jednolitych rynków zewnętrznych na różne rynki wewnętrzne.

Teoria internalizacji jest bardzo kompleksowa, jednak bez wprowadzenia dodatkowych przesłanek i operacjonalizacji empiryczna weryfikacja teorii internalizacji okazuje się prawie niemożliwa (Kirst, 1987, s. 109, podobnie Gorynia 2021, s. 125).

Ogólnie można powiedzieć, że różne podejścia wyjaśniające odzwierciedlają w praktyce zróżnicowane i zmieniające się parametry zagranicznych inwestycji bezpośrednich, jak np. różne formy rynku i struktury konkurencyjne, różne modele biznesowe i zarządzania, różne formy organizacyjne i kultury, zarówno w odniesieniu do przedsiębiorstw, jak i krajów pochodzenia i przeznaczenia, różne podmioty, np. przedsiębiorstwa międzynarodowe, małe i średnie przedsiębiorstwa na początku swojej internacjonalizacji, przedsiębiorstwa państwowe, konstrukcje inwestycyjne, takie jak państwowe fundusze majątkowe, fundusze hedgingowe i spółki private equity, różne podejścia regulacyjne w zakresie polityki handlowej i inwestycyjnej, różne warunki lokalizacji, różne motywy inwestycyjne i restrykcje przedsiębiorstw.

Ze względu na brak samodzielnej i ogólnie przyjętej teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Gorynia, 2007, s. 96, 2021, s. 119), kompilacja warunków inwestowania bezpośredniego Dunninga jest zwykle wykorzystywana w teoretycznych podstawach analiz empirycznych.

Rozdział drugi stanowił teoretyczny fundament celu głównego pracy i realizował cel pomocniczy związany z krytycznym przeglądem literatury fachowej dotyczącej zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

ROZDZIAŁ III

Gospodarcze porównanie Polski i Niemiec

Polska od wielu lat jest jedną z najbardziej atrakcyjnych lokalizacji Unii Europejskiej w Europie Środkowo-Wschodniej nie tylko dla niemieckich firm. Największymi atutami Polski są strategiczne położenie, duża populacja, członkostwo w Unii Europejskiej, stabilność gospodarcza, niskie koszty pracy wykwalifikowanej, atrakcyjny system podatkowy dla firm, duży, dynamicznie rozwijający się rynek wewnętrzny, geograficzna bliskość Niemiec i innych ważnych rynków eksportowych, dostępność dobrze wykształconych absolwentów uczelni i wykwalifikowanych, elastycznych specjalistów oraz obecność lokalnych dostawców i partnerów. Stosunki gospodarcze między Polską a Niemcami układają się w ostatnich latach bardzo dobrze i są uważane za czynnik stabilizujący w stosunkach między dwoma sąsiadującymi krajami. Zdaniem niemieckiego Ministerstwa Spraw Zagranicznych „Niemcy i Polska są ze sobą ściśle powiązane gospodarczo. Niemcy są zdecydowanie najważniejszym partnerem handlowym Polski. Ponad jedna czwarta polskiego eksportu trafia do Niemiec. Polska ma również duże znaczenie dla niemieckiego handlu zagranicznego”¹⁹.

3.1. Potencjał gospodarczy Polski i Niemiec

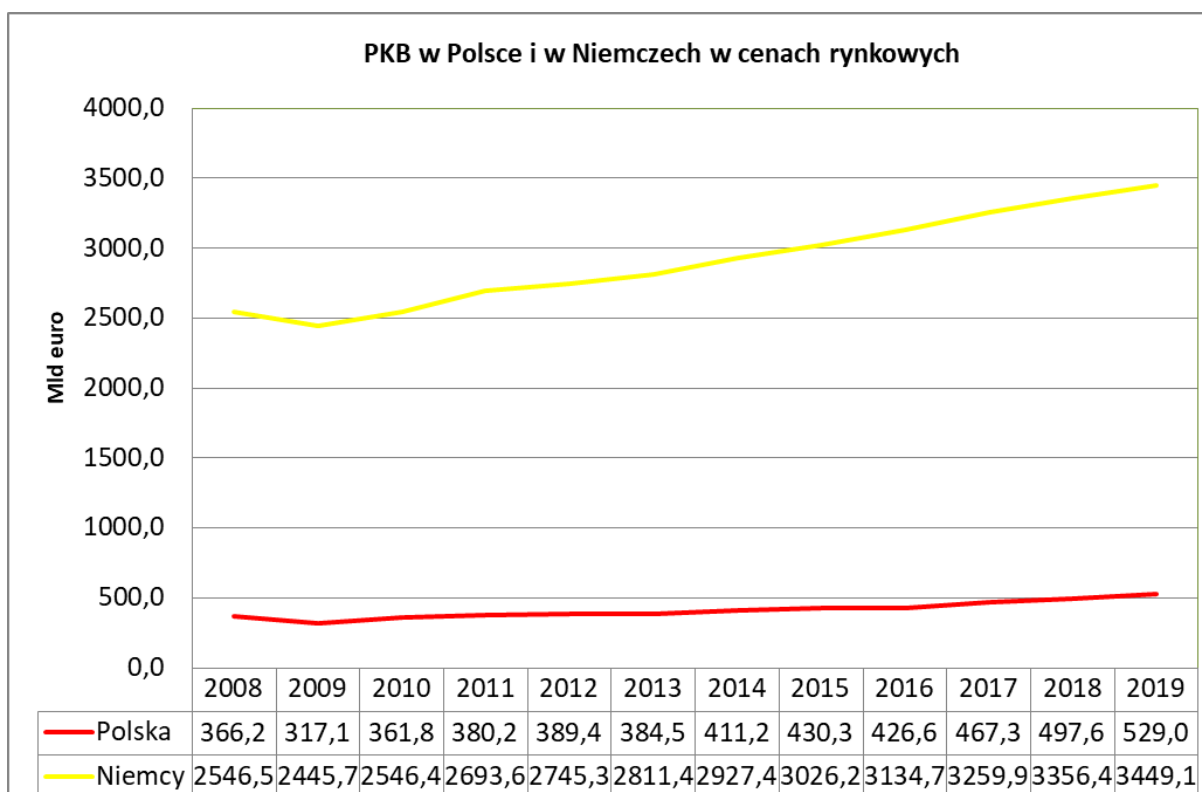
Porównanie gospodarek obu krajów jest bardzo problematyczne, ponieważ istnieje ogromna różnica potencjałów. Niemcy są liderem w Unii Europejskiej pod względem potencjału gospodarczego, czwartą potęgą na świecie po USA, Chinach i Japonii. Dla Polski to największy partner we współpracy gospodarczej z zagranicą. Bazując na najświeższych dostępnych danych, porównanie wygląda następująco:

3.1.1. Produkt krajowy brutto

Jednym z najważniejszych mierników potencjału gospodarczego kraju jest wartość produktu krajowego brutto (PKB, ang. gross domestic product, GDP). PKB jest wskaźnikiem sytuacji gospodarczej kraju²⁰.

¹⁹ Auswärtiges Amt (2018). *Deutsch-polnische Wirtschaftsbeziehungen*, s. 4.

²⁰ Odpowiada zagregowanej wartości dóbr i usług finalnych wytworzonych przez narodowe i zagraniczne czynniki produkcji na terenie danego kraju w określonej jednostce czasu (najczęściej w ciągu roku). Pobrane 12



Rysunek 9. Produkt krajowy brutto (PKB) w Polsce i w Niemczech

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat-tables, graphs and maps interface (TGM) table print preview (2020). Pobrane 12 sierpnia 2020 z <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tec00001>

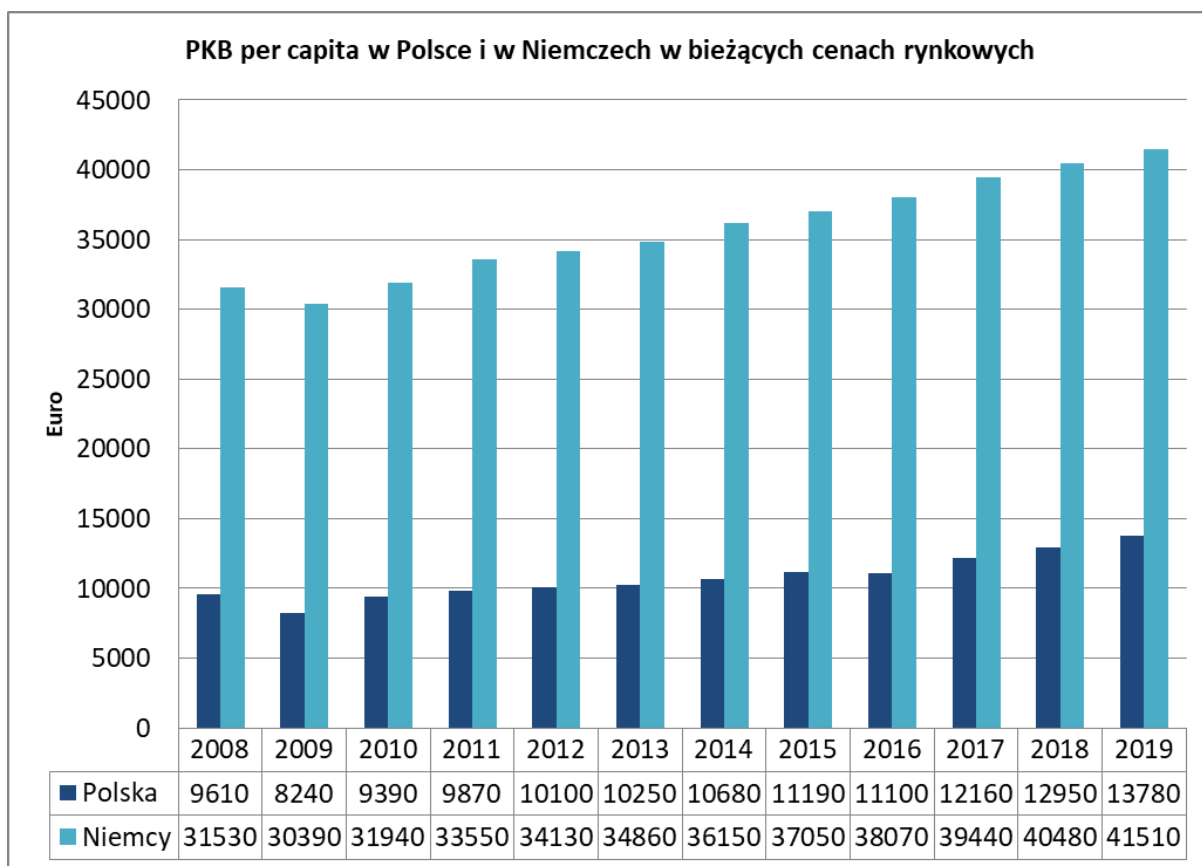
Interpretacja porównania uwidacznia znaczną różnicę na korzyść Niemiec. Relacja potencjału gospodarczego Polski w stosunku do potencjału gospodarczego Niemiec podlegała w ostatnich 12 latach minimalnej korekturze na korzyść Polski z 6,95 do 1 w roku 2008 na 6,52 do 1 w roku 2019.

Podobnie niekorzystne jest porównanie produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca (GDP per capita)²¹.

sierpnia 2020 z

<https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tec00001>

²¹Jest ilorazem wartości produktu krajowego brutto i liczby mieszkańców kraju i miernikiem stosowanym do przybliżonego określenia poziomu życia obywateli danego kraju. Pobrane 12 sierpnia 2020 z <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tec00001>



Rysunek 10. Produkt krajowy brutto (PKB) na jednego mieszkańca

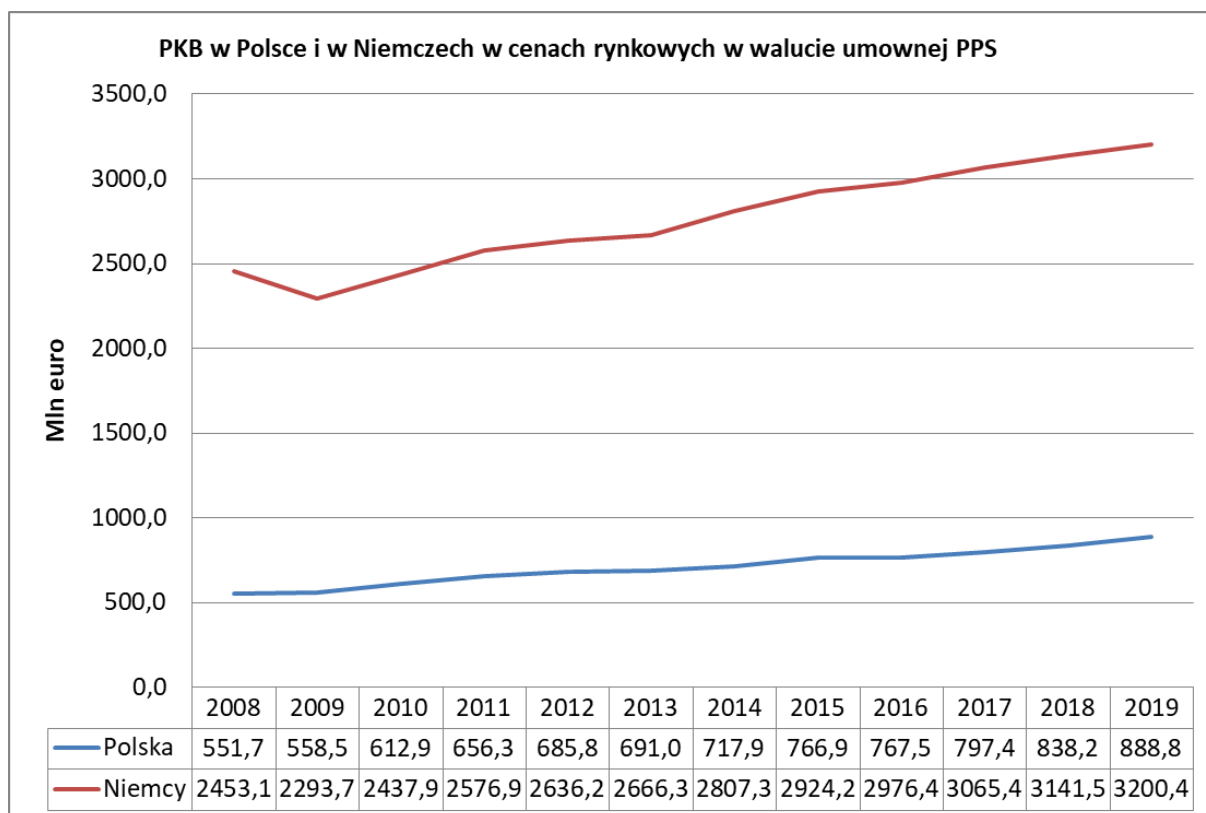
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat-tables, graphs and maps interface (TGM) table print preview (2020). Pobrane 12 sierpnia 2020 z <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tec00001>

W roku 2008 produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca Polski stanowił 30,48% produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca Niemiec. W roku 2019 poprawił się i stanowi obecnie 33,20% produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca Niemiec.

3.1.2. Produkt krajowy brutto według parytetu siły nabywczej

Porównując poziom życia w poszczególnych krajach europejskich, warto posłużyć się wskaźnikiem, na który nie ma wpływu bezwzględna liczba ludności tych krajów. Aby ukryć zniekształcenia wynikające z różnic w poziomach cen w różnych krajach, stosuje się w celu międzynarodowych porównań produktu krajowego brutto (PKB) standard siły nabywczej (ang. PPS, purchasing power standard). Standard siły nabywczej (PPS) to umowna waluta

wykorzystywana przez Eurostat do porównań gospodarczych w Unii Europejskiej. Standard siły nabywczej (PPS) odpowiada średniej unijnej siły nabywczej euro²².



Rysunek 11. Produkt krajowy brutto w walucie umownej (PPS) siły nabywczej

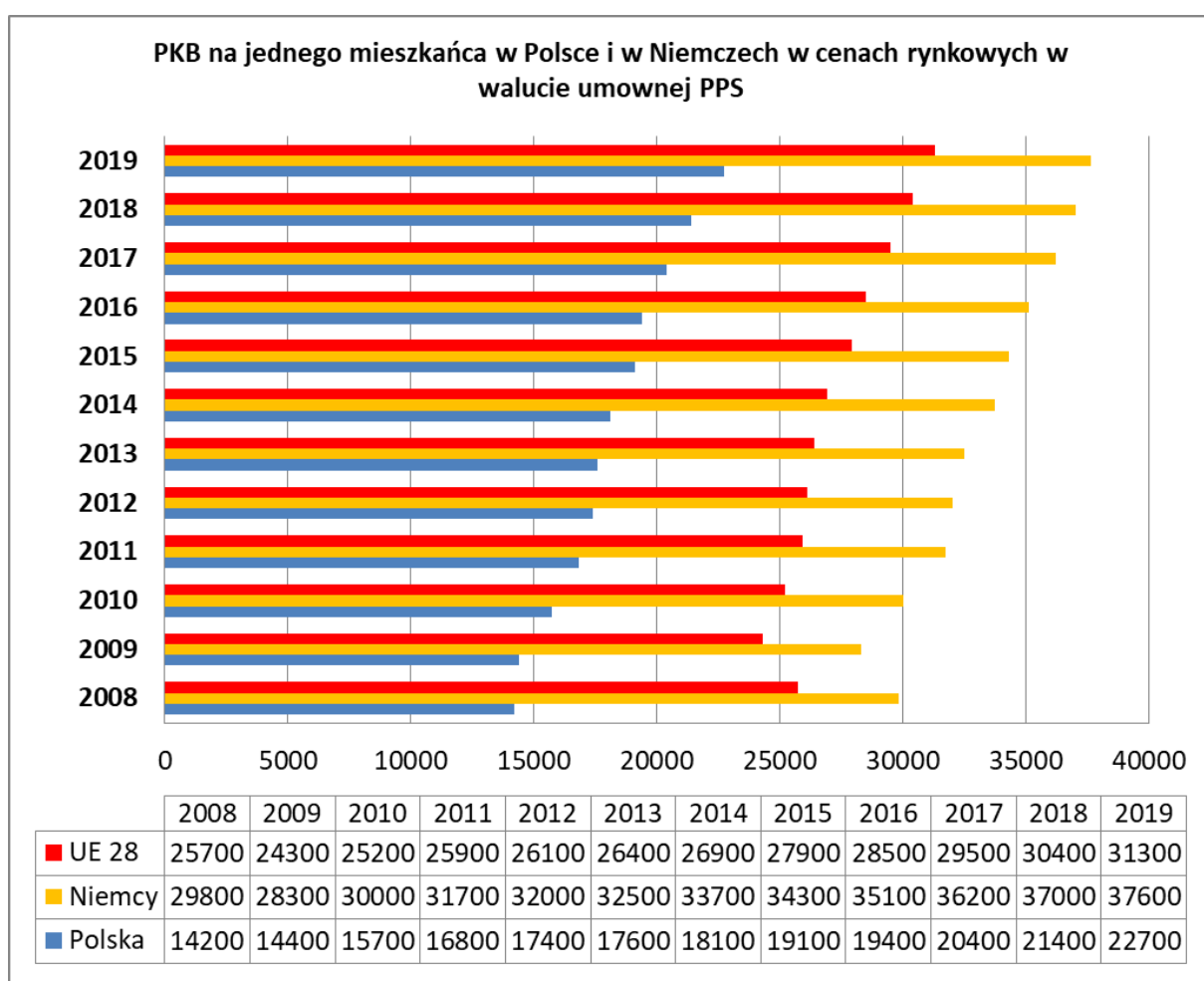
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat-tables, graphs and maps interface (TGM) table print preview (2020). Pobrane 11 sierpnia 2020 z <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tec00001>

Reasumując, porównanie potencjałów gospodarczych za pomocą umownej waluty (PPS) standardu siły nabywczej pokazuje pozytywny trend rozwoju potencjału gospodarczego w Polsce. Przewaga Niemiec zmniejszyła się z 4,45 do 1 w roku 2008 do 3,60 do 1 w roku 2019.

Podstawowym wskaźnikiem rozwoju gospodarczego kraju jest wysokość produktu krajowego brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca według standardu siły nabywczej (PPS). Wskaźnik wolumenu produktu krajowego brutto (PKB) w standardach siły nabywczej

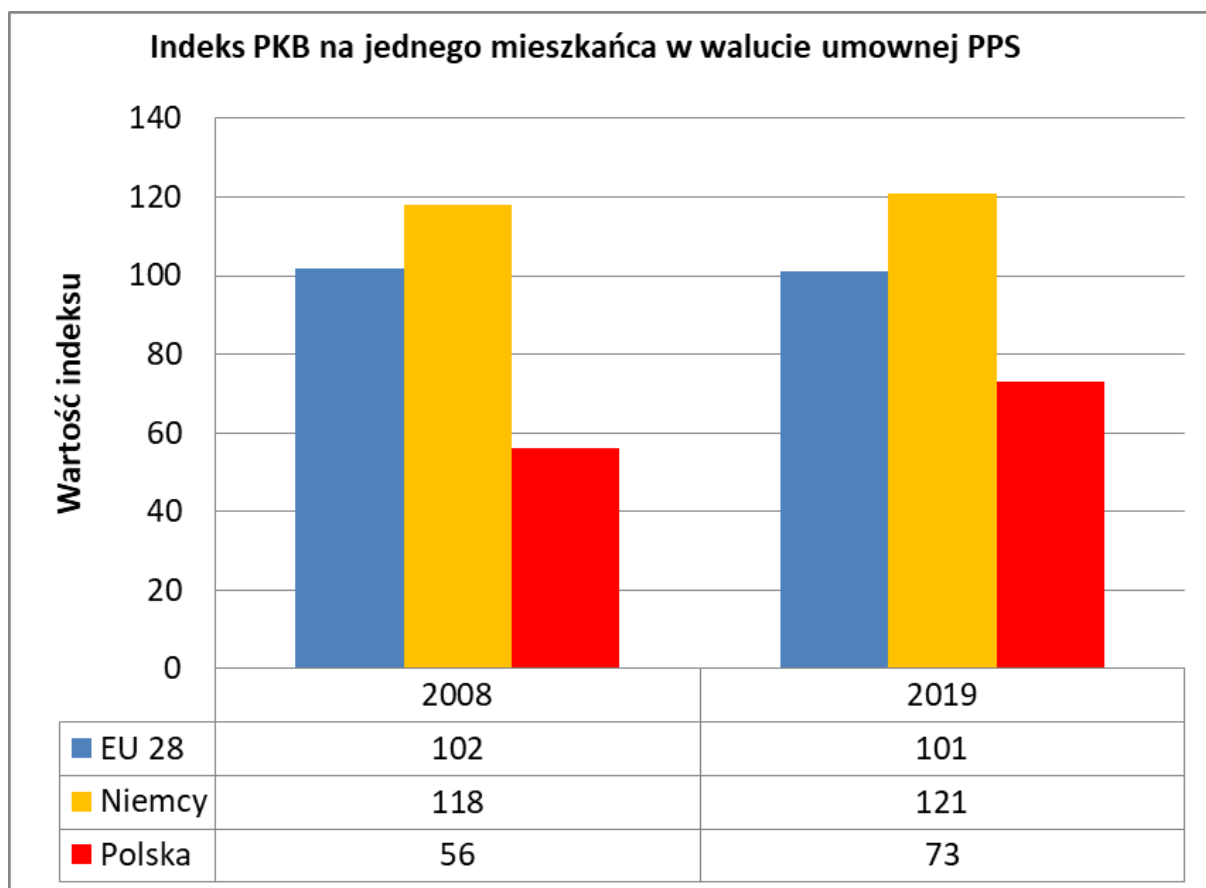
²² Parytet siły nabywczej (PPP purchasing power parity) (Cassel, 1918, s. 413-415) jest obliczany na podstawie kombinacji reprezentatywnych towarów i usług w kraju. Prościej mówiąc, to opieranie się na porównaniu cen sztywno ustalonego koszyka towarów i usług w różnych krajach w tym samym czasie, wyrażonych w walutach tych krajów. Zasadniczo parytet siły nabywczej wskazuje, jak duże są różnice w kosztach utrzymania w dwóch krajach. Pobrane 11 sierpnia 2020 z <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tec00001>

(PPS) na mieszkańca wyrażony jest w stosunku do średniej obowiązującej w Unii Europejskiej, EU-28 = 101. Podstawowe dane są wyrażane w standardzie siły nabywczej (PPS), wspólnej walucie, która kompensuje różnice w poziomie cen między krajami, a tym samym umożliwia miarodajne porównania wielkości produktu krajowego brutto (PKB). Należy zauważyć, że indeks oparty na standardzie siły nabywczej (PPS) jest przeznaczony przede wszystkim do porównań między krajami lub do porównań z UE, a nie do porównań okresowych (Eurostat). Produkt krajowy brutto (PKB), wyrażony w standardzie siły nabywczej (PPS) jest znormalizowany, gdzie 100 to średnia UE. Jeśli wartość jest większa niż 100, kraj (według krajowej siły nabywczej) ma produkt krajowy brutto (PKB) na mieszkańca powyżej średniej UE i odwrotnie.



Rysunek 12. Produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca w walucie umownej (PPS) w standardzie siły nabywczej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat-tables, graphs and maps interface (TGM) table print preview (2020). Pobrane 11 sierpnia 2020 z https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=sdg_10_10



Rysunek 13. Indeks produktu krajowego brutto (PKB) na jednego mieszkańca w walucie umownej (PPS) w standardzie siły nabywczej

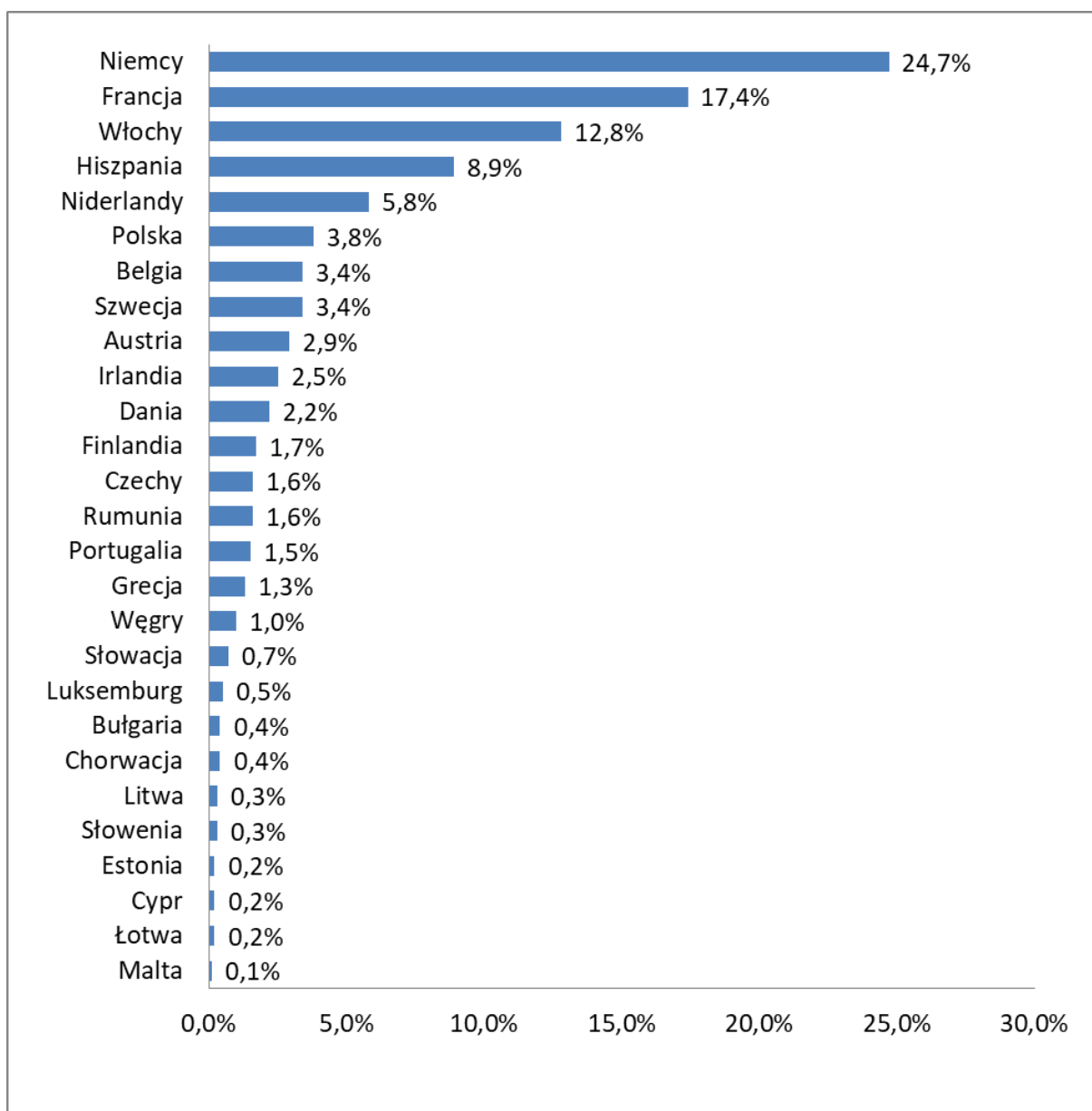
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat-tables, graphs and maps interface (TGM) table print preview (2020). Pobrane 11 sierpnia 2020 z <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tec00114>

W 2019 roku w Unii Europejskiej średnia wielkość tego wskaźnika wyrażonego w EUR według standardu siły nabywczej w umownej walucie (PPS) wynosiła 31 300 EUR i wahała się od 16 440 EUR w Bułgarii do 81 000 EUR w Luksemburgu (dane Eurostat). W Polsce PKB na jednego mieszkańca wynosił 22 700 EUR, co stanowiło 73% przeciętnego poziomu w Unii Europejskiej (analogicznie w 2008 roku 14 200 EUR, co stanowiło 56%). Produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca w Polsce stanowił w 2008 roku 46,28% wskaźnika dla Niemiec,

w 2019 roku wzrósł i stanowił 60,33%. Dystans, jaki dzieli Polskę od Unii Europejskiej, a szczególnie od Niemiec, jest pod tym względem bardzo duży.

3.1.3. Udziały państw członkowskich w produkcie krajowym brutto Unii Europejskiej

Dysproporcję potencjałów gospodarczych między Polską a Niemcami obrazuje udział obydwu państw w produkcie krajowym brutto (PKB) Unii Europejskiej (EU), który wynosił około 13 900 miliardów EUR w cenach bieżących w 2019 roku (Eurostat, which EU. Pobrane 15 sierpnia 2020).



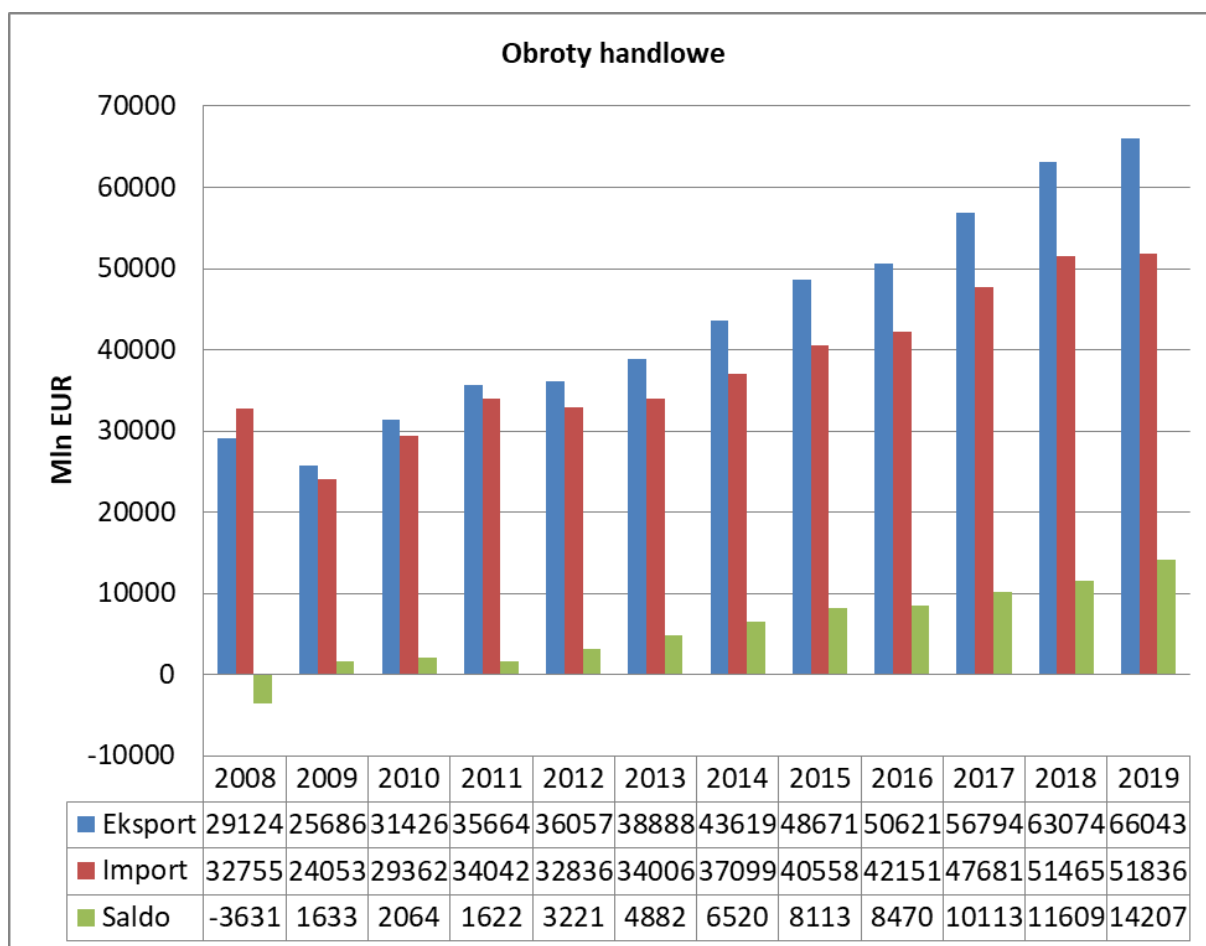
Rysunek 14. Udział państw członkowskich w produkcie krajowym brutto Unii Europejskiej w 2019 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat (2020a). Which member states contributed the most to EU GDP?(%). Pobrane 15 sierpnia 2020 z https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/product/-/asset_publisher/VWJkHuaYvLIN/content/DDN-20200508-1/pop_up?_101...

3.2. Handel Polska - Niemcy

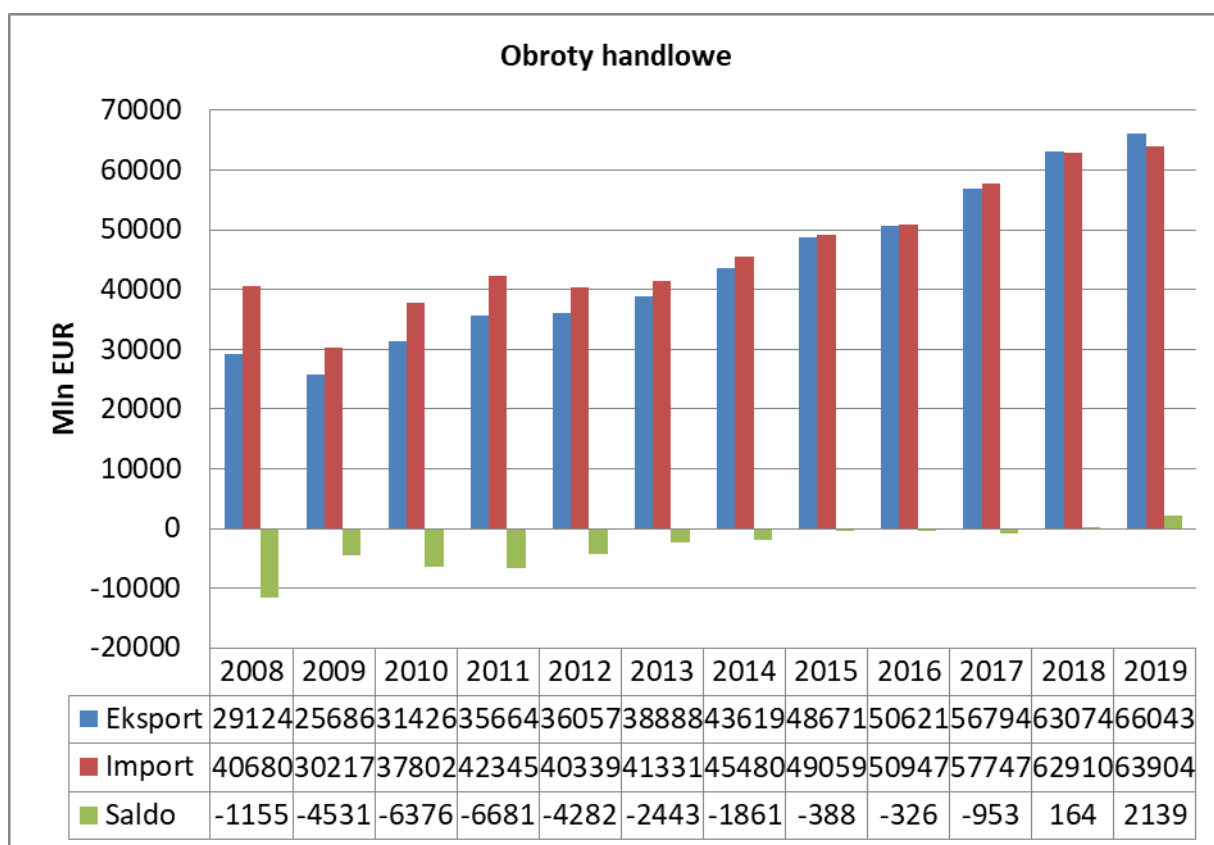
Niemcy są od lat największym partnerem handlowym Polski zarówno po względem eksportu, jak i importu. Ostatnie lata to systematyczny wzrost zarówno polskiego eksportu do Niemiec, jak i importu z Niemiec. W 2019 roku wartość wymiany handlowej osiągnęła poziom rekordowy.

3.2.1. Wielkość obrotów



Rysunek 15. Polskie obroty handlowe z Niemcami według pochodzenia

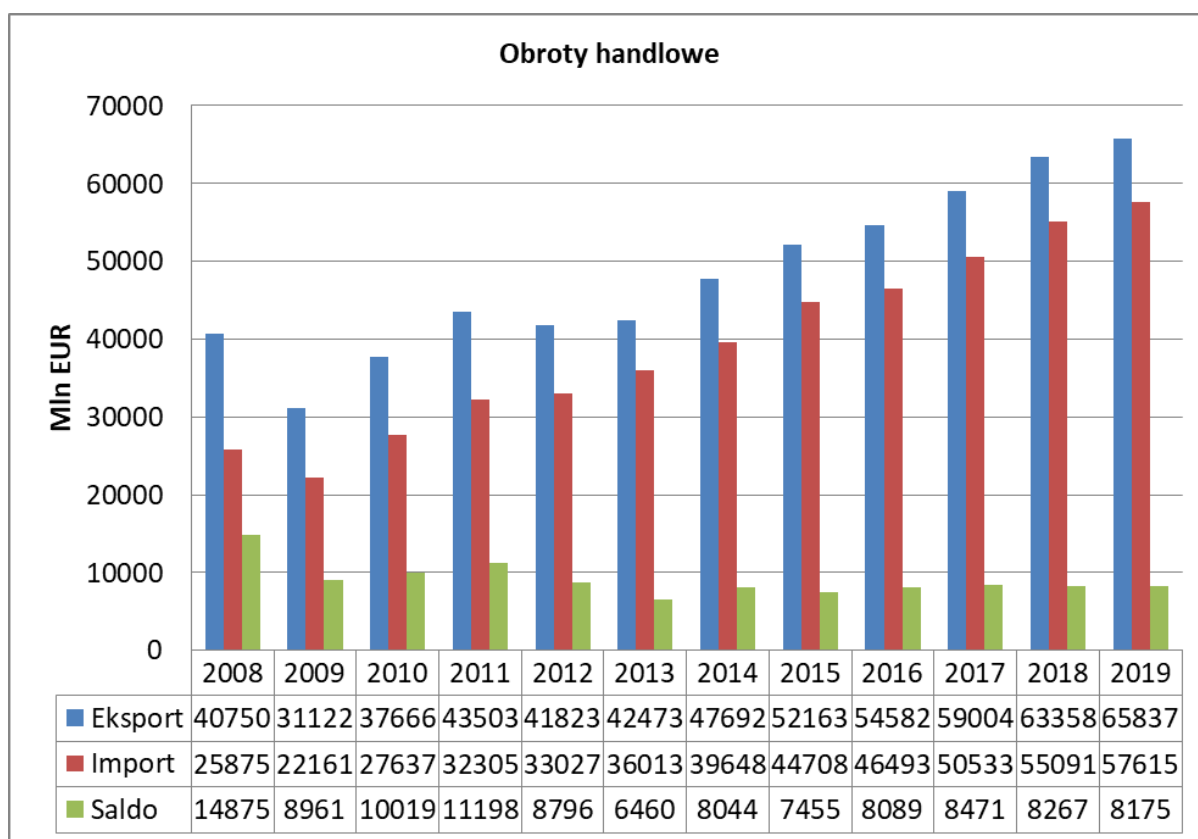
Źródło: Opracowanie na podstawie GUS (2020). Obroty handlu zagranicznego według krajów (eksport i import). Pobrane 19 sierpnia 2020 z https://swaid.stat.gov.pl/HandelZagraniczny_dashboards/Raporty_predefiniowane/RAP_SWAID_HZ_3_8.aspx



Rysunek 16. Polskie obroty handlowe z Niemcami według wysyłki

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS (2020). Obroty handlu zagranicznego według krajów (eksport i import).
 Pobrane 20 sierpnia 2020 z https://swaid.stat.gov.pl/HandelZagraniczny_dashboards/Raporty_predefiniowane/RAP_SWAID_HZ_3_8.aspx

Porównując obroty handlowe między Polską i Niemcami, na podstawie statystycznych opracowań Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), zarówno według „pochodzenia”, jak „wysyłki”, zauważalny jest bardzo dynamiczny i cykliczny wzrost obrotów. Obroty ujmowane według „pochodzenia” (Rysunek 15.) pokazują dodatkowo trwałą nadwyżkę strony polskiej. Obroty ujmowane według „wysyłki” (Rysunek 16.) ilustrują nadwyżkę Polski w ostatnich dwóch latach.



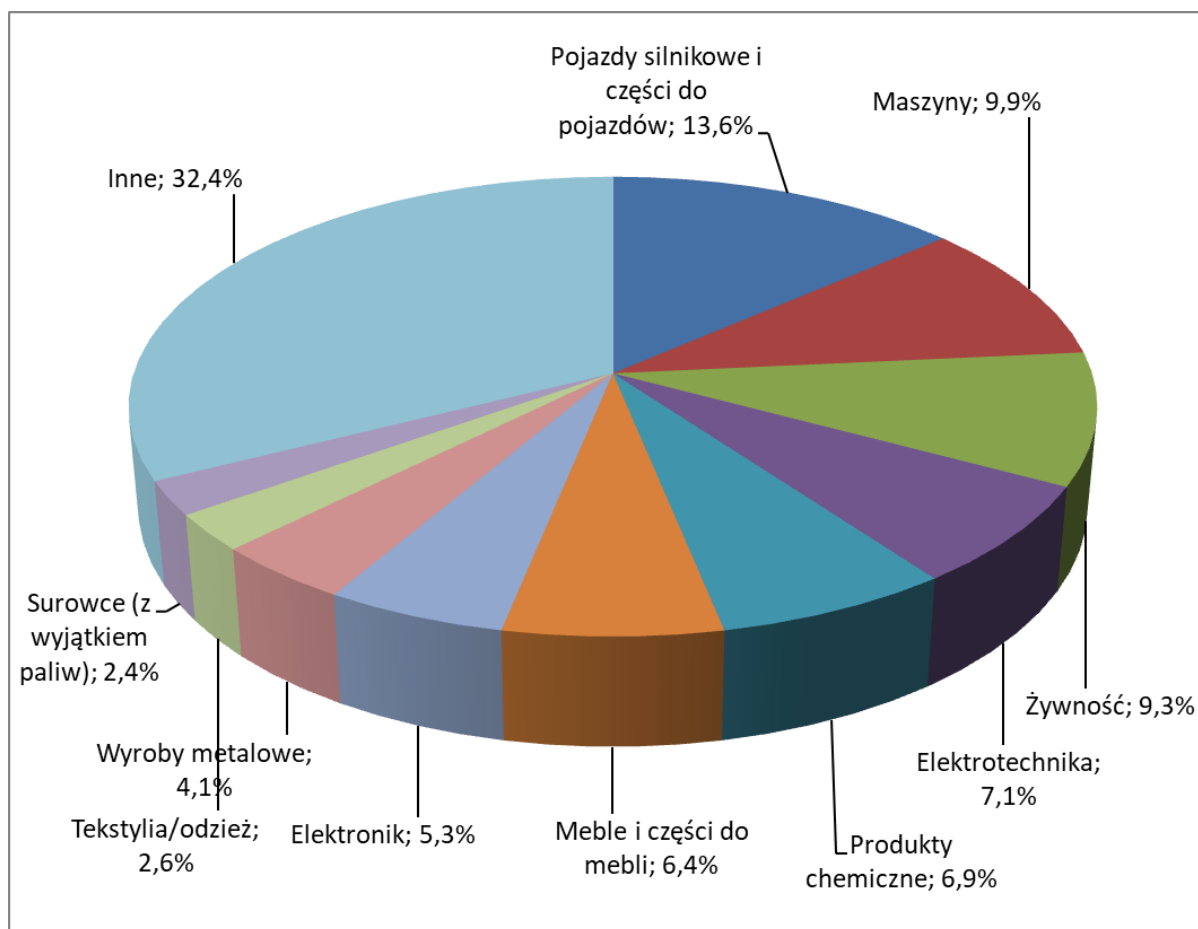
Rysunek 17. Niemieckie obroty handlowe z Polską

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Destatis (2020). Statistisches Bundesamt, Statistische Bibliothek, Fachserie. 7, Außenhandel. 1- zusammenfassende Übersichten für den Außenhandel. Entgeltige Ergebnisse. Pobrane 7 sierpnia 2020 z https://www.statistischebibliothek.de/mir/receive/DESerie_mods_00000235

Zupełnie odmiennie kształtuje się porównanie obrotów handlowych między Polską i Niemcami według opracowań statystycznych Federalnego Urzędu Statystycznego (Statistisches Bundesamt, Destatis) w Niemczech. Według nich Niemcy utrzymują w porównywanych latach trwałą nadwyżkę obrotów handlowych z Polską (Rysunek 17.). Zdaniem Głównego Urzędu Statystycznego źródłem rozbieżności jest odmienna prezentacja danych. Polska prezentuje dane zarówno według kraju wysyłki, jak i pochodzenia. Niemcy natomiast pokazują dane o imporcie według kraju wysyłki. Różnice pomiędzy danymi publikowanymi przez GUS i Destatis mogą także wynikać z: uwspólnotowienia towaru, czyli dopuszczania do wolnego obrotu na terenie Unii Europejskiej; quasitrancytu; kursów waluty; progów statystycznych; daty aktualizacji baz danych (szczególnie jeśli mamy do czynienia z

danymi wstępnymi, a nie ostatecznymi) (GUS 2018)²³. Polska statystyka publiczna obejmuje dane o wymianie towarowej zarówno jeśli chodzi o kraje europejskie, jak i spoza Unii Europejskiej.

3.2.2. Struktura towarów w wymianie handlowej między Niemcami i Polską

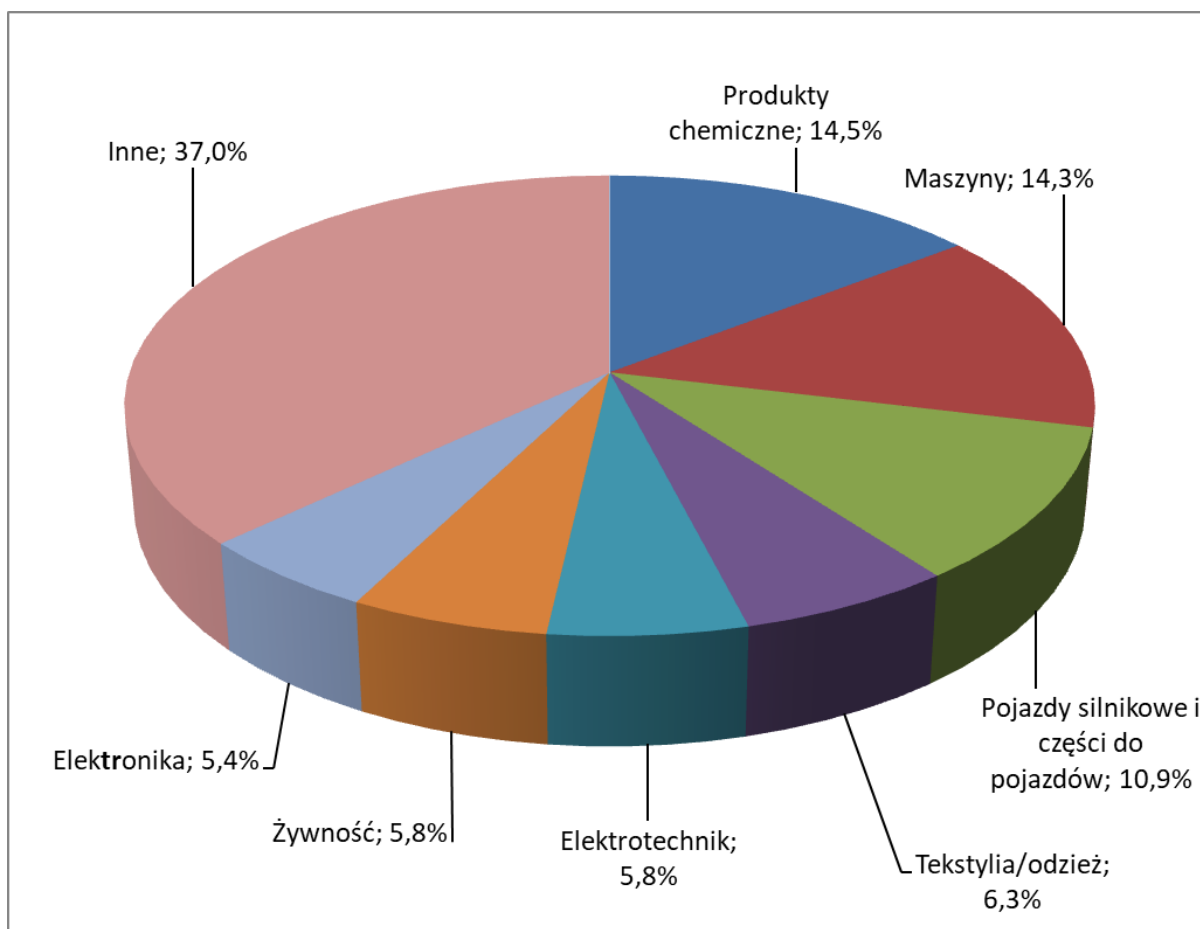


Rysunek 18. Niemiecki import towarów z Polski w 2019 roku według standardowej klasyfikacji handlu międzynarodowego²⁴ (SITC, Standard International Trade Classification, Revision 4, 2006)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GTAI (2020). Wirtschaftsdaten kompakt Polen. Pobrane 22 sierpnia 2020 z <https://www.gtai.de/gtai-de/trade/weltkarte/europa/polen-118660>

²³ GUS wyjaśnienie związane z porównywaniem statystyk wymiany towarowej krajów partnerskich. Pobrane 29 marca 2019 z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/handel/handel-zagraniczny-statystyka-lustrzana-i-statystyka-asymetrii,17,1.html>

²⁴ Wartości eksportu i importu oraz wolumeny towarów do celów statystycznych. Unitet Nations (2006). ST/ESA/STAT/SER.M/34/Rev.4. New York: UN Sales No.E.06.XVII.10.

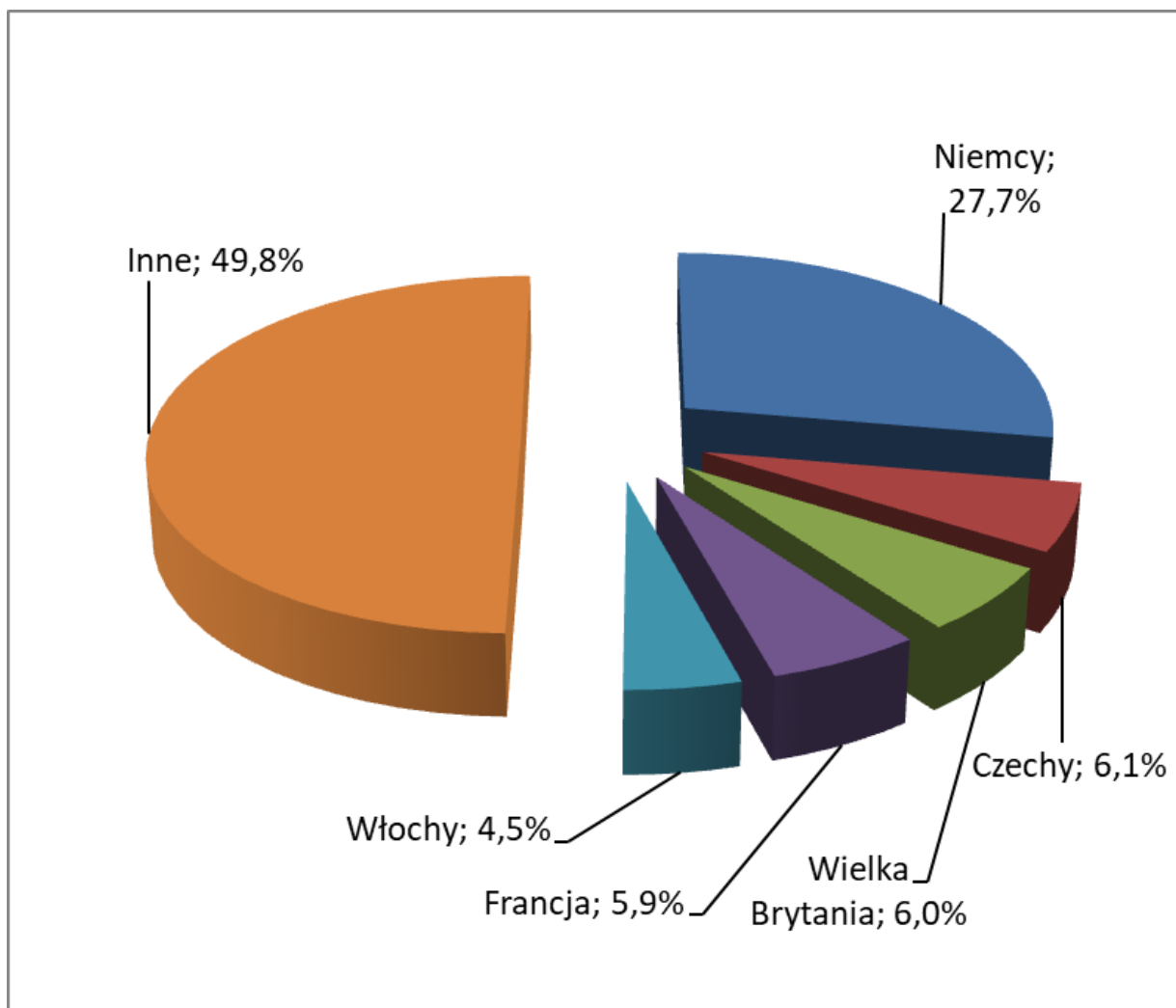


Rysunek 19. Niemiecki eksport towarów do Polski w 2019 roku według standardowej klasyfikacji handlu międzynarodowego (SITC, Standard International Trade Classification, Revision 4, 2006)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GTAI (2020). Wirtschaftsdaten kompakt Polen. Pobrane 22 sierpnia 2020 z <https://www.gtai.de/gtai-de/trade/weltkarte/europa/polen-118660>

W niemieckim eksporcie dominują produkty chemiczne, pojazdy silnikowe i części samochodowe, maszyny i urządzenia mechaniczne. Polska eksportuje głównie maszyny, części i akcesoria do samochodów, żywność, meble i artykuły elektrotechniczne (artykuły gospodarstwa domowego).

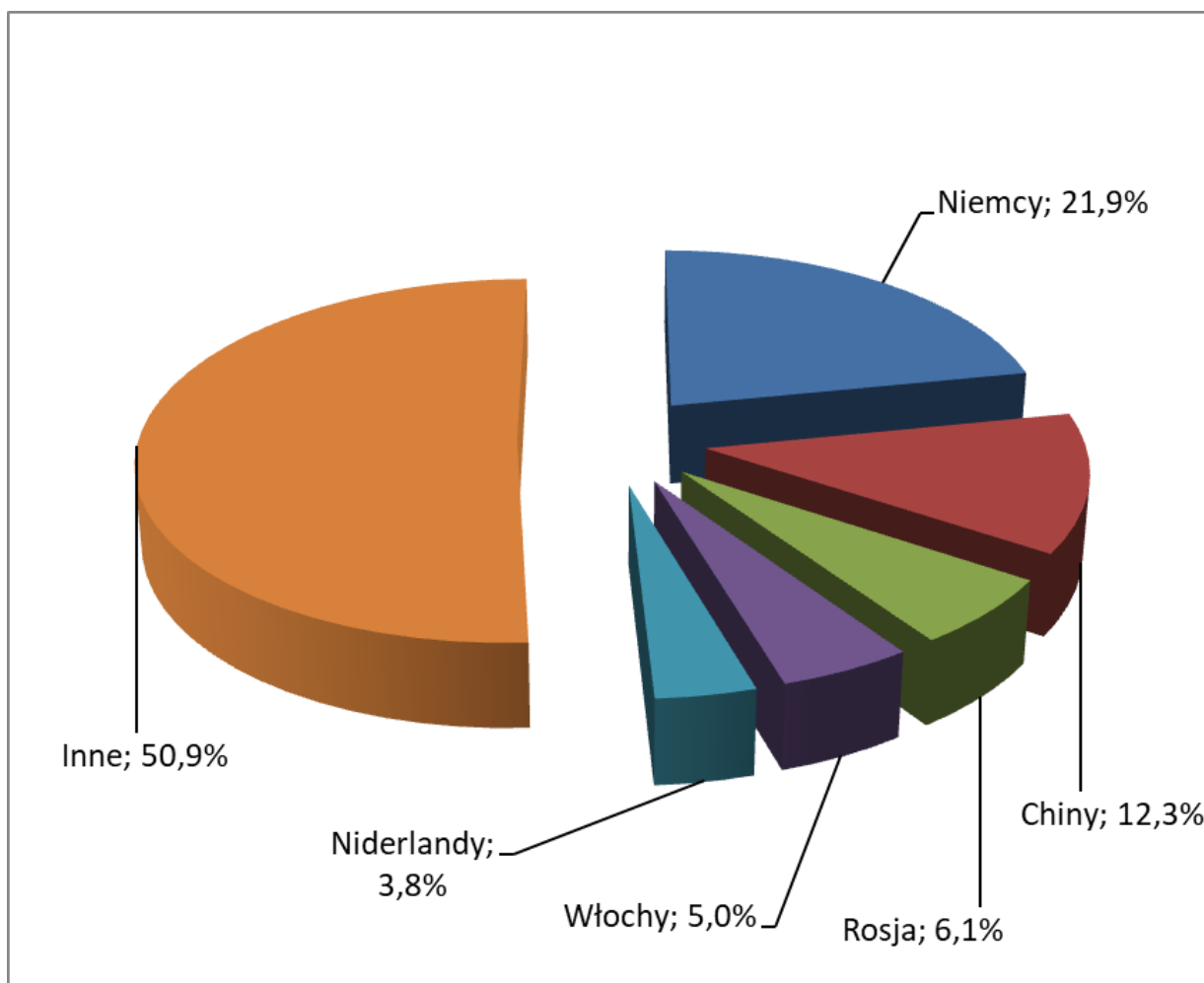
3.2.3. Top 5 polskich partnerów handlowych



Kraj	Niemcy	Czechy	Wielka Brytania	Francja	Włochy	Inne
Miejsce	1	2	3	4	5	
Mln euro	66 043	14 582	14 244	13 948	10 772	117 247

Rysunek 20. Polski eksport w 2019 roku według pochodzenia

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS (2020). Obroty handlu zagranicznego według krajów. Pobrane 19 sierpnia 2020 z https://swaid.stat.gov.pl/HandelZagraniczny_dashboards/Raporty_predefiniowane/RAP_SWAID_HZ_3_8.aspx



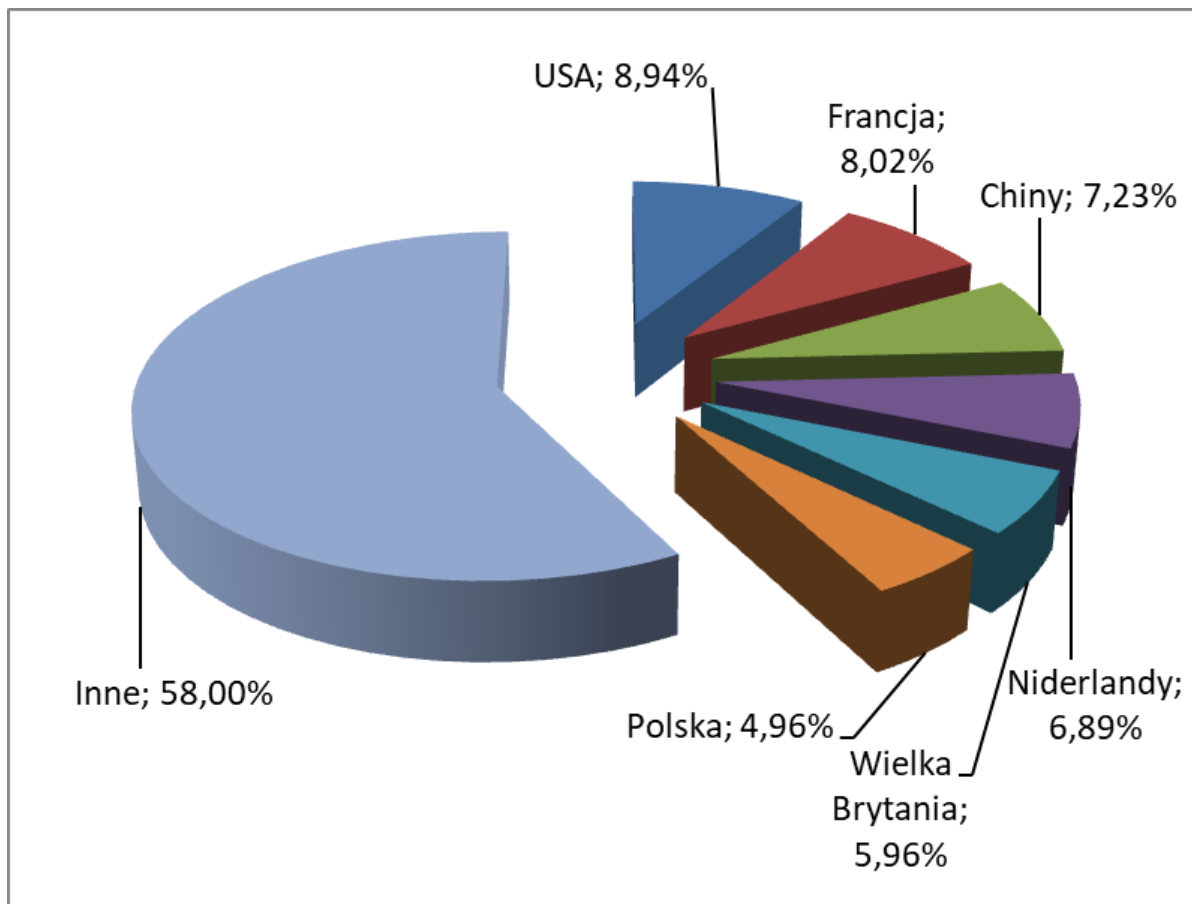
Kraj	Niemcy	Chiny	Rosja	Włochy	Niderlandy	Inne
Miejsce	1	2	3	4	5	
Mln euro	51 836	29 254	14 454	11 920	8 983	120 529

Rysunek 21. Polski import w 2019 roku według pochodzenia

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS (2020). Obroty handlu zagranicznego według krajów. Pobrane 19 sierpnia 2020 z https://swaid.stat.gov.pl/HandelZagraniczny_dashboards/Raporty_predefiniowane/RAP_SWAID_HZ_3_8.aspx

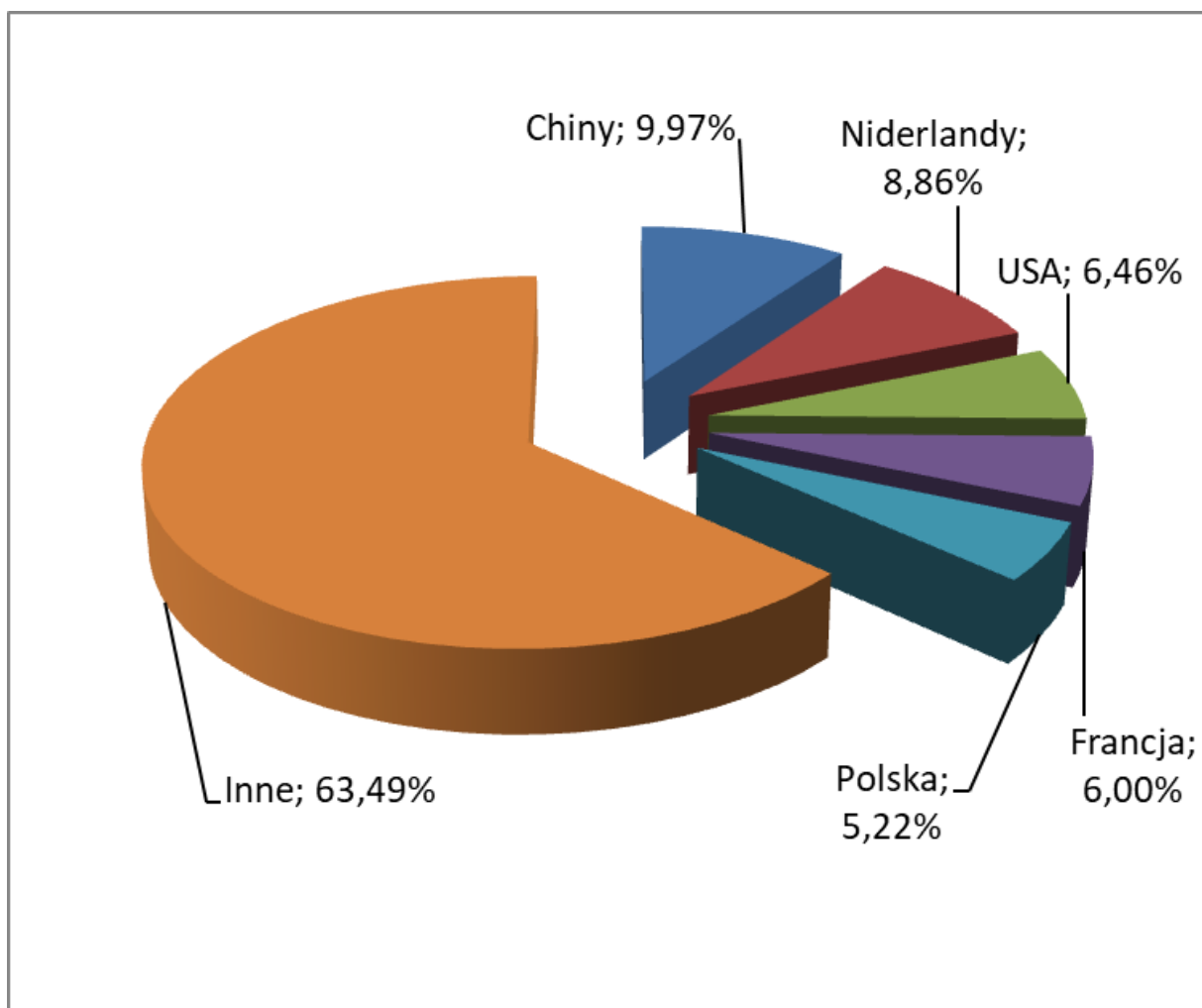
Według danych GUS Niemcy odgrywają dominującą rolę w obrotach handlowych Polski. Zarówno polski eksport, jak i import są mocno skoncentrowane na rynku położonym relatywnie najbliżej. Zauważalna jest dysproporcja w strukturze geograficznej partnerów handlowych. Top 5 w eksporcie i top 5 w imporcie stanowią połowę polskich obrotów handlowych z zagranicą.

3.2.4. Top 5 niemieckich partnerów handlowych



Rysunek 22. Niemiecki eksport w 2019 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Destatis (2020). Pobrane 11 sierpnia 2020 z https://www.statistischebibliothek.de/mir/receive/DESerie_mods_00000235



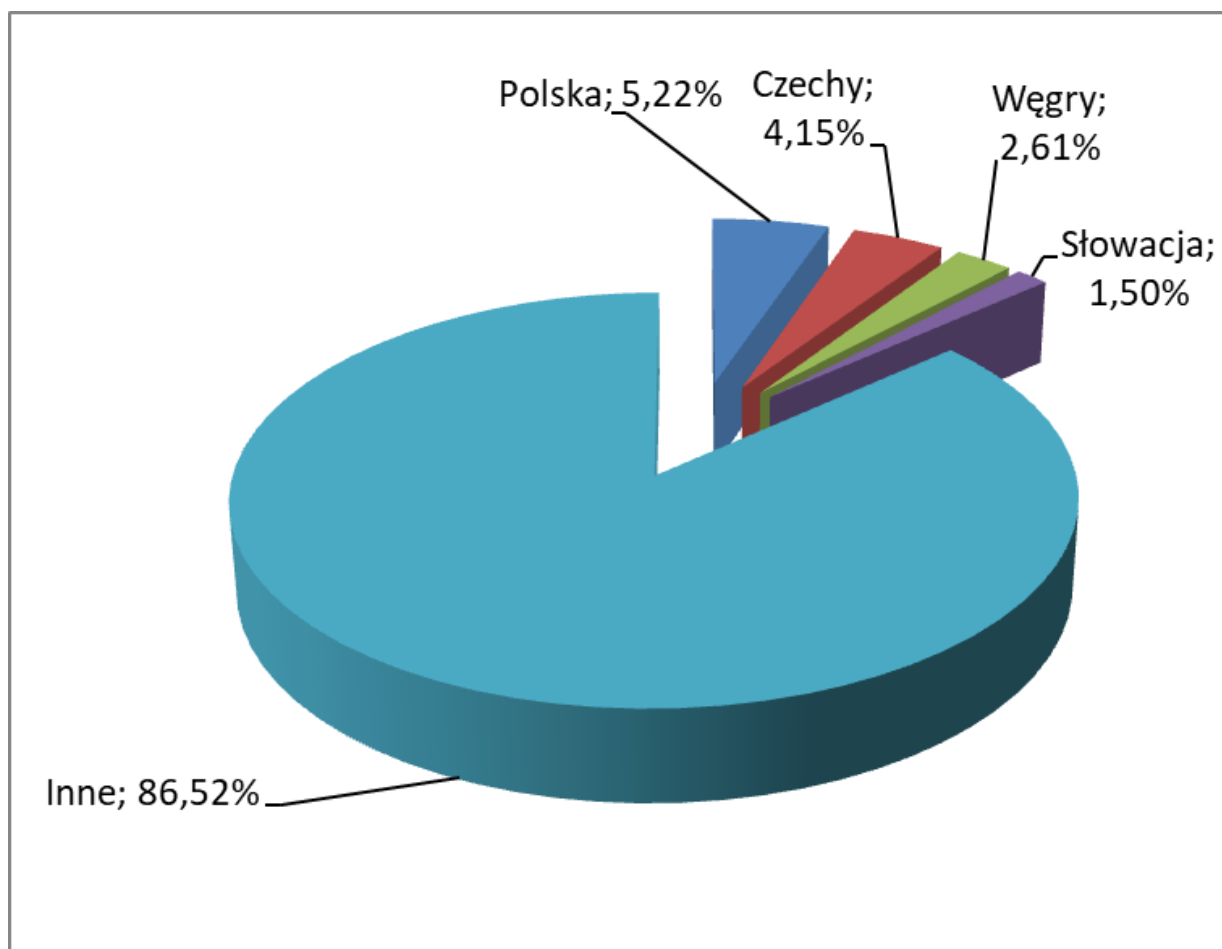
Kraj	Chiny	Niderlandy	USA	Francja	Polska	Inne
Miejsce	1	2	3	4	5	
Mln euro	110 054	97 816	71 334	66 199	57 615	701 123

Rysunek 23. Niemiecki import w 2019 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Destatis (2020). Pobrane 11 sierpnia 2020 z https://www.statistischebibliothek.de/mir/receive/DESerie_mods_00000235

W przeciwieństwie do struktury geograficznej polskich partnerów handlowych, struktura geograficzna niemieckich partnerów handlowych jest bardzo rozprzestrzeniona.

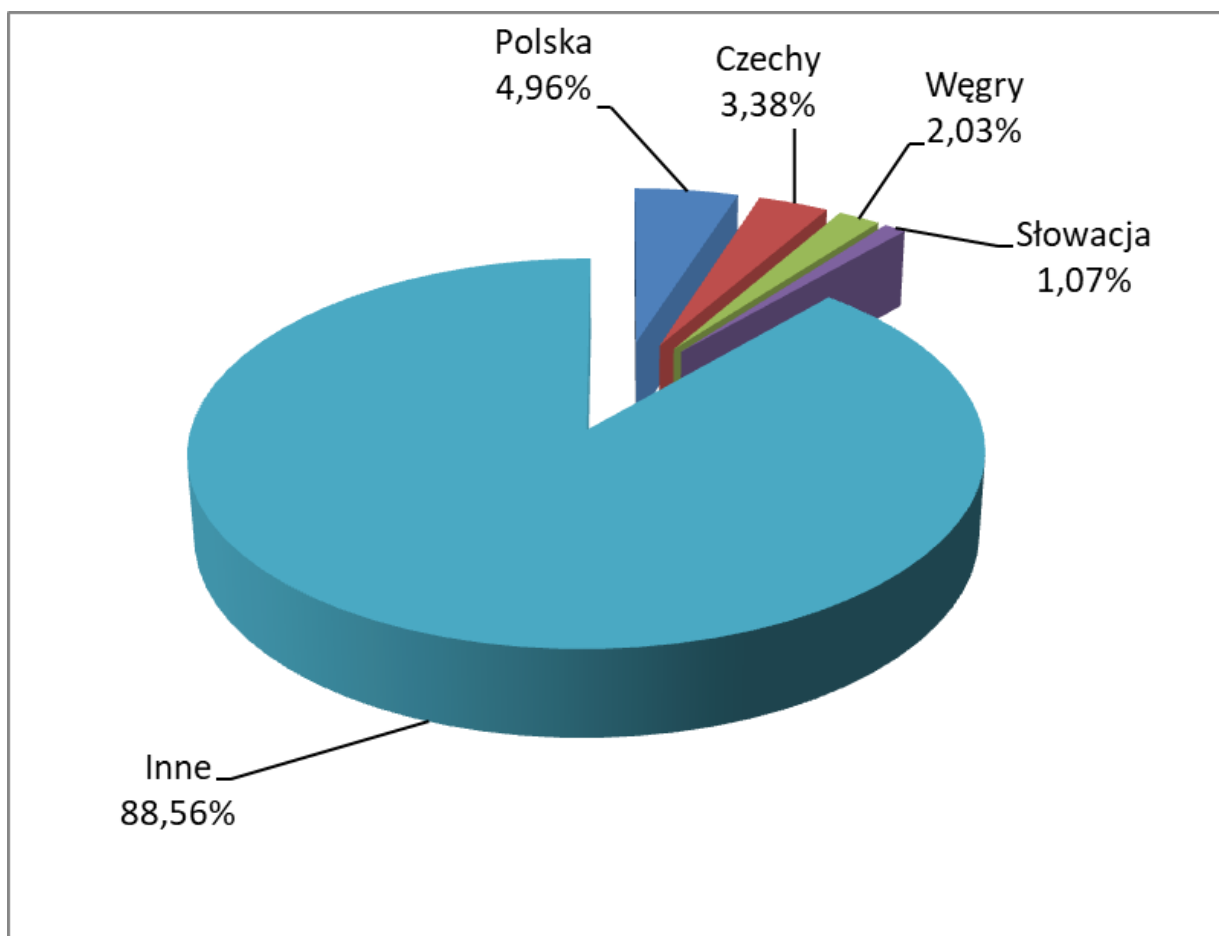
3.2.5. Udział Grupy Wyszehradzkiej w imporcie i eksporcie Niemiec



Kraj	Polska	Czechy	Węgry	Słowacja
Miejsce	5	7	14	17
Mln euro	57 615	47 670	28 650	17 697

Rysunek 24. Import z Grupy Wyszehradzkiej w 2019 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Destatis (2020). Pobrane 11 sierpnia 2020 z https://www.statistischebibliothek.de/mir/receive/DESerie_mods_00000235



Kraj	Polska	Czechy	Węgry	Słowacja
Miejsce	8	11	13	21
Mln euro	65 837	44 464	26 976	14 226

Rysunek 25. Eksport z Grupy Wyszehradzkiej w 2019 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Destatis (2020). Pobrane 11 sierpnia 2020 z https://www.statistischebibliothek.de/mir/receive/DESerie_mods_00000235

Polska jest liderem Grupy Wyszehradzkiej w eksporcie do i imporcie z Niemiec i jest najważniejszym partnerem handlowym Niemiec wśród państw Europy Środkowo-Wschodniej z obrotami na poziomie 123,4 mld euro w 2019 roku.

3.2.6. Udział Polski i Niemiec w eksporcie światowym

Tabela 8. Kraje według wielkości eksportu w 2019 roku

	Miejsce	Eksport w mld US\$	Udział w %
Świat		18740	100,00
Chiny	1	2 499	13,34
USA	2	1 645	8,78
Niemcy	3	1 486	7,93
Niderlandy	4	721	3,85
Japonia	5	706	3,77
Polska	22	252	1,34

Źródło: Opracowanie własne na podstawie World's Top Export Countries (2019). Pobrane 22 sierpnia 2020 z <https://www.Worldstopexports.com/worlds-top-export-countries/>

3.3. Podsumowanie

W rozdziale zrealizowano cel pomocniczy pracy, jakim jest porównanie potencjałów gospodarczych Polski i Niemiec, ze szczególnym uwzględnieniem produktu krajowego brutto i produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca, oraz porównanie wymiany handlowej między Polską a Niemcami. Uwidoczniono, że gospodarka Niemiec to nie tylko największa gospodarka Europy, ale także jedna z największych gospodarek świata. Co więcej, jej wartość cały czas rośnie. O sile tej gospodarki świadczy aktualny udział w kapitale Europejskiego Banku Centralnego, który wynosi 21,4394% (największy udziałowiec), dla porównania udział Polski to 6,0335% (źródło: Europejski Bank Centralny, EBC, 30.01.2020)²⁵.

Na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) w 2019 roku wartość eksportu Polski do Niemiec wzrosła o 4,71%, a importu z Niemiec o 0,72%. Głównym

²⁵ Udziały w kapitale oblicza się według klucza, który wynika z udziału danego państwa w łącznej liczbie ludności oraz PKB całej Unii (oba czynniki mają równą wagę). EBC 2020 pobrane 22 sierpnia 2020 z <http://www.ecb.europa.eu/ecb/orga/capital/heml/index.pl.html>

partnerem handlowym kraju pozostają Niemcy. Na podstawie danych Federalnego Urzędu Statystycznego (Destatis, Statistisches Bundesamt) w roku 2019 wartość eksportu Niemiec do Polski wzrosła o 4,03%, a importu z Polski o 4,80%. Miejsce Polski w rankingu niemieckich importów w 2019 roku: 5. z 239 partnerów handlowych, w rankingu niemieckich eksportów w 2019 roku: 8. z 239 partnerów handlowych.

Dokonane porównanie wykazało, że asymetria, która wciąż jest charakterystyczna dla polsko-niemieckich stosunków gospodarczych, spada.

ROZDZIAŁ IV

Zaangażowanie niemieckiego kapitału w Polsce

4.1. Niemieckie zagraniczne inwestycje bezpośrednie

Istotną formą współpracy gospodarczej między Polską a Niemcami są wzajemne inwestycje. Obok wymiany handlowej, zagraniczne inwestycje bezpośrednie są drugim podstawowym kierunkiem współpracy gospodarczej. Wiele przedsiębiorstw z Niemiec działa już od lat 90-tych na polskim rynku i należą do najważniejszych zagranicznych inwestorów.

4.1.1. Metodologia badań zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Zbieranie danych dotyczących działalności kapitału zagranicznego w Polsce jest prowadzone przez Narodowy Bank Polski (NBP), Główny Urząd Statystyczny (GUS) i Polską Agencję Inwestycji i Handlu (PAIH) będącą częścią Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju. Dane dotyczące działalności kapitału zagranicznego w Niemczech i niemieckich zagranicznych inwestycji bezpośrednich są zbierane i publikowane przez Niemiecki Bank Federalny (Deutsche Bundesbank).

Narodowy Bank Polski (NBP) zbiera i publikuje dane o inwestycjach bezpośrednich w Polsce i o polskich inwestycjach bezpośrednich za granicą (NBP, 2020a, s. 54-59)²⁶. Źródła danych stanowią sprawozdania przesyłane do Narodowego Banku Polskiego. Dane te są dostarczane NBP w ramach sprawozdawczości na potrzeby bilansu płatniczego i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej przez banki oraz przez pozostałych rezydentów na mocy podstawy prawnej do zbierania danych o inwestycjach bezpośrednich w Polsce²⁷. Dane są uzyskiwane od rezydentów, których suma aktywów i pasywów zagranicznych przekracza 7 mln zł (osoby fizyczne) lub 10 mln zł (pozostali rezydenci inni niż firmy inwestycyjne). Firmy

²⁶ NBP (2020a). *Zagraniczne inwestycje w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2018 roku, Nota metodyczna* (s. 54-59).

²⁷ Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 9 sierpnia 2017 roku w sprawie przekazywania Narodowemu Bankowi Polskiemu danych niezbędnych do sporządzania bilansu płatniczego oraz międzynarodowej pozycji inwestycyjnej (Dz. U. z dnia 18 sierpnia 2017 roku, poz. 1548) oraz Uchwała nr 78/2009 Zarządu Narodowego Banku Polskiego z dnia 29 października 2009 roku w sprawie trybu i szczegółowych zasad przekazywania przez banki Narodowemu Bankowi Polskiemu danych niezbędnych do sporządzania bilansu płatniczego oraz międzynarodowej pozycji inwestycyjnej z późniejszymi zmianami (Dz. Urz. NBP z dnia 19 listopada 2009 roku, nr 18, poz. 20).

inwestycyjne (w tym banki) sprawozdają niezależnie od wielkości posiadanych aktywów i pasywów zagranicznych. Przekazywane informacje dotyczą własnych transakcji (NBP, 2020a, s. 58)²⁸ poszczególnych podmiotów²⁹. Jedynie w przypadku firm inwestycyjnych (w tym banków) prowadzących rachunki papierów wartościowych dostarczane są także dane zbiorcze dotyczące klientów tych instytucji (NBP, 2020a, s. 55). Informacje zbiera się z częstotliwością miesięczną, kwartalną i roczną. Dane o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich w spółkach mających zdematerializowane akcje są zbierane na poziomie poszczególnych serii akcji (numerów ISIN³⁰), na podstawie dostępnych sprawozdań finansowych emitentów oraz miesięcznych sprawozdań banków powierniczych i domów maklerskich. Dodatkowe źródło danych dla statystyki inwestycji bezpośrednich stanowią informacje prasowe, sprawozdania finansowe podmiotów oraz bezpośrednie kontakty z podmiotami sprawozdawczymi. Informacje uzyskiwane w ten sposób służą głównie weryfikacji oraz aktualizacji rejestru podmiotów sprawozdawczych (NBP, 2020a, s. 55).

Narodowy Bank Polski publikuje dane o inwestycjach bezpośrednich zgodnie ze światowym standardem statystyki inwestycji bezpośrednich oraz, wypełniając międzynarodowe zobowiązania, przekazuje te dane organizacjom międzynarodowym. Światowy standard statystyki inwestycji bezpośrednich jest zawarty w dokumencie Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD, 2008)³¹ i pozostaje w pełni spójny z koncepcją i definicjami inwestycji bezpośrednich Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF), dotyczącego bilansu płatniczego i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej (IMF, 2009)³². Jest także zgodny z koncepcją systemu rachunków narodowych SNA 2008 i jego

²⁸ Transakcje inwestycji bezpośrednich (ang. direct investment's flows) to przepływy finansowe między podmiotami z grupy podmiotów powiązanych kapitałowo w danym okresie.

²⁹ Podmiot bezpośredniego inwestowania (ang. direct investment entity) to podmiot, w którego organie stanowiącym inwestor bezpośredni, bezpośrednio lub pośrednio, sam lub razem z innymi kontrolowanymi przez siebie podmiotami, ma co najmniej 10% głosów. Podmiotem bezpośredniego inwestowania jest także podmiot kontrolowany przez inny podmiot bezpośredniego inwestowania. Podmiot dominujący w grupie podmiotów powiązanych kapitałowo (ang. ultimate controlling parent) to podmiot wpływający na inne podmioty, w szczególności podmiot, który sprawuje nad nimi kontrolę. Sprawowanie kontroli należy rozumieć jako dysponowanie bezpośrednio i/lub pośrednio więcej niż 50% głosów w organie stanowiącym innego podmiotu.

³⁰ International Securities Identification Number jest międzynarodowym kodem identyfikacyjnym, nadawanym papierom wartościowym emitowanym na rynkach finansowych. To alfanumeryczny kod liczący 12 znaków o strukturze zdefiniowanej zgodnie ze standardem ISO 6166.

³¹ OECD (2008). Benchmark Definition of FDI (4th ed., s. 84-85).

³² IMF (2009). *Balance of Payments and International Investment Position Manual* (6nd ed., s. 119-141).

europejskim odpowiednikiem ESA 2010³³. OECD definiuje sposoby przedstawiania należności i zobowiązań oraz transakcji dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich, jak również związane z nimi dochody w postaci zagregowanej, a także w podziale na kraje partnerów transakcji oraz rodzaje działalności gospodarczej. Światowy standard statystyki inwestycji bezpośrednich dopuszcza różne metody zbierania danych i wyceny aktywów, które są wynikiem dodatkowego uszczegółowienia niektórych zasad na poziomie Unii Europejskiej. Preferuje metodę wyceny aktywów i pasywów finansowych, wskazując ich wartość rynkową, jednocześnie dopuszcza metody będące przybliżeniem wartości rynkowej.

Zgodnie z zasadami przyjętymi na poziomie Unii Europejskiej Polska, podobnie jak inne kraje Unii, prezentuje akcje notowane na giełdzie zgodnie z wyceną rynkową, natomiast pozostałe formy udziałów kapitałowych zgodnie z wartością kapitałów własnych przypadających na udziałowca. W raportach prezentowane są stany zobowiązań (i odpowiednio należności) z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich (polskich inwestycji za granicą), a nie skumulowane wartości transakcji, ponieważ skumulowane transakcje nie uwzględniają zmian wyceny, różnic kursowych oraz reklasyfikacji (NBP, 2020a, s. 54). Dane są prezentowane według zasady kierunkowości, która wprowadza podział na krajowe inwestycje bezpośrednie za granicą oraz zagraniczne inwestycje bezpośrednie w kraju.

Narodowy Bank Polski podaje wielkość napływu kapitału do Polski w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Główny Urząd Statystyczny (GUS) publikuje i prezentuje działalność funkcjonujących w polskiej gospodarce podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego. Źródłem danych o zbiorowości podmiotów, w których udziały posiadały podmioty zagraniczne, są roczne zestawy danych GUS: SP ankietę przedsiębiorstwa obejmującą podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób oraz SP-3 sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw obejmujące podmioty o liczbie pracujących do 9 osób. Publikacje statystyczne zawierają informacje dotyczące zbiorowości podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego ogółem oraz w przekrojach według klas wielkości wyznaczonych liczbą pracujących, według lokalizacji siedziby zarządu, rodzaju prowadzonej działalności, a także

³³ European System of Accounts (Europejski System Rachunków Narodowych i Regionalnych) wprowadzony rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej nr 549/2013. Pobrane 20 września 2020 z <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/41239b25-9bba-4c36-9.b25-926d90511bb3>

kraju pochodzenia udziałowca zagranicznego, wartości i struktury kapitału (GUS, 2019, s. 77). Dane na poziomie sekcji prezentowane są według wybranych działów Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD, 2007)³⁴.

GUS jest zobligowany do przekazywania Eurostatowi rocznych danych dotyczących wewnętrznych statystyk zagranicznych podmiotów zależnych³⁵. Dane z zakresu statystyki zagranicznych podmiotów zależnych trafiają do Eurostatu raz w roku, 20 miesięcy po zakończeniu okresu sprawozdawczego.

Na podstawie danych zbieranych przez GUS nie jest możliwe określenie wielkości zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) zbiera dane wśród inwestorów zagranicznych metodą ankietową, koncentrując się na inwestycjach powyżej 1 mln USD. W rezultacie dane PAIH mają charakter szacunkowy, oparty na deklaracjach inwestorów. Nie wszystkie inwestycje podawane przez PAIH w danym roku są realizowane w tym roku, w którym są rejestrowane.

Niemiecki Bank Federalny (Deutsche Bundesbank) definiuje zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako inwestycje transgraniczne w przedsiębiorstwa, których celem jest długoterminowy znaczący wpływ na działalność gospodarczą. Ten znaczący wpływ następuje, gdy inwestor posiada bezpośrednio 10% lub więcej akcji lub praw głosu lub bezpośrednio i pośrednio łącznie ponad 50% udziałów w kapitale albo praw głosu. Długoterminowa orientacja strategiczna odróżnia inwestycje bezpośrednie od inwestycji portfelowych. Po stronie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Niemczech istnieje również inwestycja bezpośrednia, jeśli kilka spółek zależnych posiada łącznie 10% lub więcej w jednej firmie (Deutsche Bundesbank, 2020, s. 123)³⁶.

Niemieckie statystyki dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich są zgodne z koncepcjami i specyfikacjami szóstego podręcznika dotyczącego bilansu płatniczego i międzynarodowego statutu własności Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF, 2009)³⁷ oraz czwartego podręcznika Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)

³⁴ Dz. U. z 2007 roku nr 251, poz.1885 z dnia 31 grudnia 2007 r. Obowiązuje od 01.01.2008, została wprowadzona rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. Podział zbioru rodzajów działalności społeczno-gospodarczej.

³⁵ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 716/2007 z 2007 roku w sprawie statystyki wspólnotowej dotyczącej struktury i działalności zagranicznych podmiotów zależnych.

³⁶ Deutsche Bundesbank (2020). *Direktinvestitionsstatistiken, Methodische Erläuterungen* (s. 123).

³⁷ IMF (2009). *Balance of Payments and International Investment Position Manual* (6nd ed., s. 119-141).

dotyczącego inwestycji bezpośrednich³⁸. W przypadku krajów Unii Europejskiej i krajów strefy euro Niemiecki Bank Federalny realizuje obowiązki statystyczne zgodnie z rozporządzeniem Komisji Europejskiej, natomiast obowiązki sprawozdawcze w ramach wytycznych Europejskiego Banku Centralnego (EBC)³⁹.

Dane o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich są zawarte w trzech statystykach: Rachunek finansowy – jako część bilansu płatniczego – zawiera raportowane transakcje według wartości rynkowych w ujęciu miesięcznym. Międzynarodowa pozycja inwestycyjna przedstawia stan wartości na koniec każdego kwartału. Roczne sprawozdania dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich przedstawiają stany wartości według wartości księgowej na koniec roku na podstawie ksiąg rachunkowych przedsiębiorstw.

Statystyki dotyczące stanu zagranicznych inwestycji bezpośrednich opierają się na sprawozdaniach krajowych przedsiębiorstw i osób prywatnych dotyczących „aktywów rezydentów za granicą” oraz „aktywów cudzoziemców w Niemczech”, które muszą być przesyłane raz w roku do Niemieckiego Banku Federalnego. Treść sprawozdań oraz tryb ich składania opierają się na przepisach „Rozporządzenia o handlu zagranicznym” (Deutsche Bundesbank, 2019, s. 1-5)⁴⁰. Regulacje obejmują również formularze sprawozdawcze, które stanowią załącznik do tekstu rozporządzenia i są częścią regulacji handlu zagranicznego (Deutsche Bundesbank, 2019, s. 89)⁴¹. Ze względu na krajowy limit wyłączenia w zakresie sprawozdawczości zagraniczne inwestycje bezpośrednie są rejestrowane tylko wtedy, gdy suma bilansowa przekracza trzy miliony euro. Wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich oblicza się dla publikacji krajowych na podstawie (proporcjonalnego) kapitału własnego (kapitał nominalny, kapitał i zyski zatrzymane, przeniesienie zysków lub strat oraz wyniki roczne) i relacji kredytowych między niemieckimi inwestorami a spółkami powiązanymi (Deutsche Bundesbank, 2020, s. 123-124)⁴². Jeśli chodzi o stosunki kredytowe, dyrektywy nie obejmują pożyczek między pośrednikami finansowymi (bankami i instytucjami finansowymi).

³⁸ OECD (2008). *Benchmark Definition of FDI* (4nd ed., annex 4, s.164 i dalsze).

³⁹ Verordnung (EU) 555/2012 vom 22. Juni 2012 und EZB-Leitlinie 23/2011 vom 9. Dezember 2011.

⁴⁰ § 11 Außenwirtschaftsgesetz (AWG) i § 64 i § 65 Außenwirtschaftsverordnung (AWV).

⁴¹ Deutsche Bundesbank (2019). *FAQ zur Bestandserhebung über Direktinvestitionen* (s. 1-5).

⁴² Deutsche Bundesbank (2019). *Direktinvestitionsstatistiken*.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą istnieć bezpośrednio między dwiema firmami lub pośrednio poprzez łańcuch holdingów. Jeśli firma A posiada ponad 50% udziałów w firmie B, a firma B posiada ponad 50% udziałów w firmie E, wówczas istnieje również bezpośrednia relacja inwestycyjna między firmą A i E.

Znaczący wpływ ma miejsce, gdy inwestor posiada 10-50% kapitału lub praw głosu. Spółka jest kontrolowana, jeżeli inwestor posiada więcej niż 50% kapitału lub praw głosu, w którym to przypadku uznaje się, że spółka jest zależna.

Spółkami siostrzanymi określa się spółki, które nie mają na siebie wpływu ani nie kontrolują się nawzajem, ale należą do tego samego zagranicznego inwestora bezpośredniego.

W przypadku dłuższych łańcuchów inwestycyjnych to, czy istnieje zagraniczna inwestycja bezpośrednia, zależy od koncepcji definicji.

Niemieckie statystyki dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich opierają się na metodzie bezpośredniego wpływu/pośredniej kontroli (Direct Influence/Indirect Control Method: DIIC)⁴³. Metoda ta jest przedstawiona w załączniku 4 do czwartego podręcznika OECD dotyczącego zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

DIIC zalicza do stowarzyszenia zagranicznego inwestowania bezpośredniego wszystkie spółki będące w nieprzerwanym łańcuchu udziałów większościowych oraz wszystkie spółki, w których inwestor posiada 10% lub więcej udziałów albo praw głosu, a także wszystkie spółki kontrolowane przez nie posiadające ponad 50% udziałów lub praw głosu. Te ostatnie pakiety większościowe nie są objęte niemiecką definicją.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie obejmują kapitał własny i relacje kredytowe ze spółkami powiązanymi. Rozróżnia się pożyczki między inwestorami a obiektami inwestycyjnymi oraz między spółkami w Niemczech a spółkami siostrzanymi za granicą. Powiązania kredytowe między spółkami powiązanymi w sektorze finansowym nie są uwzględniane jako inwestycje bezpośrednie.

Prezentacja zagranicznych inwestycji bezpośrednich może odbywać się zgodnie z zasadą należności-zobowiązania (ang. Asset-Liability-Principle) lub rozszerzoną zasadą kierunkową (ang. Extended Directional Principle).

Pierwsza pokazuje wszystkie roszczenia i zobowiązania jako brutto, oderwane od faktycznego kierunku inwestycji bezpośrednich.

⁴³ OECD (2008). *Benchmark Definition of FDI* (4th ed., annex 4, s.164 i dalsze).

Przy rozszerzonej zasadzie kierunkowości na pierwszym planie jest kierunek pierwotnej inwestycji bezpośredniej. W związku z tym pożyczki są odliczane od nieruchomości inwestycyjnych dla inwestora (ang. Reverse Investments). Pożyczki siostrzane przypisuje się do siedzib korporacji w zależności od kraju lokalizacji. Jeśli siedziba znajduje się w Niemczech, wszystkie pozycje kredytowe między krajowymi i zagranicznymi spółkami siostrzanymi są księgowane jako niemieckie inwestycje bezpośrednie za granicą. W przypadku siedziby firmy za granicą alokacja następuje odpowiednio dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Niemczech.

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna pokazuje, między innymi, stan zagranicznych inwestycji bezpośrednich w ujęciu kwartalnym, są one zasadniczo oparte na rocznych sprawozdaniach dotyczących stanu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ponieważ wyniki rocznych sprawozdań tworzy się na podstawie bilansów, informacje są dostępne dopiero z opóźnieniem wynoszącym 16 miesięcy od końca roku. Z tego powodu wartości międzynarodowej pozycji inwestycyjnej na koniec bieżącego roku szacuje się na podstawie raportów transakcji z bilansu płatniczego, a następnie koryguje o zebrane dane z rocznych sprawozdań finansowych dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna i bilans płatniczy są zgodne z zasadą należności-zobowiązania, natomiast roczne sprawozdania dotyczące inwestycji bezpośrednich – z rozszerzoną zasadą kierunkową.

Kapitał własny oblicza się na podstawie bilansów obiektów inwestycyjnych według wartości księgowych. W odróżnieniu od tego udziały w notowanych na giełdzie spółkach inwestowania bezpośredniego są uwzględniane w międzynarodowej pozycji inwestycyjnej według ich wartości rynkowej. Ponadto w bilansie płatniczym i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej własność prywatna i place budowy trwające dłużej niż jeden rok liczą się jako inwestycje bezpośrednie.

Roczne sprawozdania dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich pokazują nie tylko bezpośrednie inwestycje, ale także inwestycje skonsolidowane bezpośrednio i pośrednio. Konsolidacja umożliwia przeglądanie zależnych holdingów. To sprawia, że faktyczne zainteresowanie inwestycyjne jest widoczne zarówno na poziomie regionalnym, jak i sektorowym, bez dwukrotnego liczenia zaangażowanego kapitału.

Statystyki dotyczące struktury i działalności jednostek przedsiębiorstwa, które inwestor kontroluje ponad granicami, dostarczają informacji o liczbie jednostek, liczbie pracowników i obrotach w podziale na kraje i branże (ang. Foreign Affiliate Trade Statistics: FATS)⁴⁴.

Niemiecki Bank Federalny (Deutsche Bundesbank) gromadzi kluczowe dane dotyczące jednostek korporacyjnych za granicą, które kontrolują niemieccy inwestorzy (ang. Outward FATS). Federalny Urząd Statystyczny (Statistisches Bundesamt Destatis) dostarcza informacji o jednostkach spółki w Niemczech, które są kontrolowane przez inwestorów zagranicznych (ang. Inward FATS).

W Niemczech statystyki dotyczące zewnętrznych (Outward) FATS są ściśle powiązane ze sprawozdaniami przedsiębiorstw dotyczącymi zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W celu obliczenia zmiennych zewnętrznych FATS uwzględniane są wszystkie bezpośrednie lub pośrednie udziały w spółkach za granicą, w tym oddziały i stałe zakłady, pod warunkiem że są one ostatecznie kontrolowane przez niemieckich inwestorów. Kontrola to zdolność do określania polityki biznesowej firmy zależnej. W praktyce jest ona definiowana przez udział w kapitale przekraczającym 50% kapitału lub praw głosu (Deutsche Bundesbank, 2019)⁴⁵.

Klasyfikacja sektora gospodarczego jest przeprowadzana na podstawie międzynarodowej zharmonizowanej klasyfikacji NACE Rev. 2⁴⁶ i opiera się na działalności zagranicznych jednostek gospodarczych. W przypadku FATS sekcja „A. Rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo” oraz sekcja „O. Administracja publiczna, obrona; ubezpieczenia społeczne” nie są brane pod uwagę. Alternatywną statystyką z dodatkowymi korzyściami analitycznymi jest prezentacja zgodnie z tak zwanymi koncepcjami „Ultimate” (ang. Ultimate Investing Country i Ultimate Host Country)⁴⁷.

IMF Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW)⁴⁸ i Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)⁴⁹ wprowadziły zmiany w metodologii statystycznego ujmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich i portfelowych.

⁴⁴ FATS folgt den Vorgaben der Verordnung (EG) nr. 716/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Juni 2007. Pobrane 20 września 2020 z <https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/global-value-chains/foreign-affiliates>

⁴⁵ Deutsche Bundesbank (2019). *Methodische Erläuterungen zu Direktinvestitionen*.

⁴⁶ Statystyczna klasyfikacja sektorów gospodarki. NACE Revision 2, Verordnung (EG) nr. 1893/2006, Änderung nr. 3037/90, Unia Europejska, Parlament Europejski. Pobrane 20 września 2020 z <https://ec.europa.eu/eurostat/de/web/products-manuals-and-guidelines/-/KS-RA-07-015>

⁴⁷ Deutsche Bundesbank, *Direktinvestitionsstatistiken* s. 125.

⁴⁸ IMF (2009). *Balance of Payments and International Investment Position Manual*. Pobrane 25 września 2020 z <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>

Pierwsza zmiana w 2010 roku przenosiła część zobowiązań o charakterze długoterminowym między podmiotami w ramach grup kapitałowych z inwestycji portfelowych do inwestycji bezpośrednich. Zmiana ta doprowadziła do powstania nieciągłości i rozbieżności w szeregu polskich inwestycji bezpośrednich w Niemczech.

Druga zmiana metodologii statystyki w 2014 roku wprowadzała wymóg ujmowania i publikacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w układzie geograficznym i sektorowym, które nie są porównywalne z danymi z lat poprzednich, a także z danymi w bilansie płatniczym i danymi międzynarodowej pozycji inwestycyjnej -inwestycjami bezpośrednimi w podziale na aktywa i pasywa - według metodologii Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

Zarówno pierwsza, jak i druga zmiana metodologii statystyki inwestycji bezpośrednich sprawiają, że nie jest możliwe analizowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w długim okresie ze względu na brak spójności. Analiza zagranicznych inwestycji bezpośrednich w niniejszej rozprawie zostanie dokonana na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego, polskiego Głównego Urzędu Statystycznego i Niemieckiego Banku Federalnego .

⁴⁹ OECD (2008). *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Pobrane 25 września 2020 z <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>

4.1.2.Stan niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce

Tabela 9. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce, stan i napływ na koniec roku w mln EUR w podziale na kraje i strefy ekonomiczne. Dane z wyłączeniem podmiotów specjalnego przeznaczenia

Rok	Stan ZIB ogólny	Stan ZIB Niemiec	Udział ZIB Niemiec w %	Napływ niemieckich ZIB w roku
2008	116 382,2	18 253,8	15,68	1 647,3
2009	128 834,3	20 832,6	16,17	2 137,1
2010	161 377,7	21 220,6	13,15	2 973,0
2011	157 151,1	21 482,0	13,67	3 824,5
2012	178 256,7	26 097,6	14,64	3 494,1
2013	168 505,8	28 114,8	16,68	2 019,8
2014	174 017,9	28 190,1	16,20	984,1
2015	170 257,3	25 779,9	15,14	2 513,2
2016	178 284,4	29 839,3	16,74	3 276,7
2017	200 638,3	35 492,6	17,69	3 341,0
2018	200 686,8	32 998,9	16,44	1 756,2
2019	209 504,8	39 157,3	18,69	2 795,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie NBP (2020). Zagraniczne inwestycje bezpośrednie <https://www.nbp.pl/home.aspx?f/publikacje/zib/zib.html>

Ogólna wartość zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w analizowanym okresie wzrosła o 80,01% do stanu 209 504,8 mln EUR na koniec 2019 roku. W analogicznym okresie wartość niemieckich zagranicznych inwestycji bezpośrednich wzrosła o 114,52% do stanu 39157,3 mln EUR na koniec 2019 roku.

Tabela 10. Niemieckie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce, stan i napływ na koniec roku w mln EUR

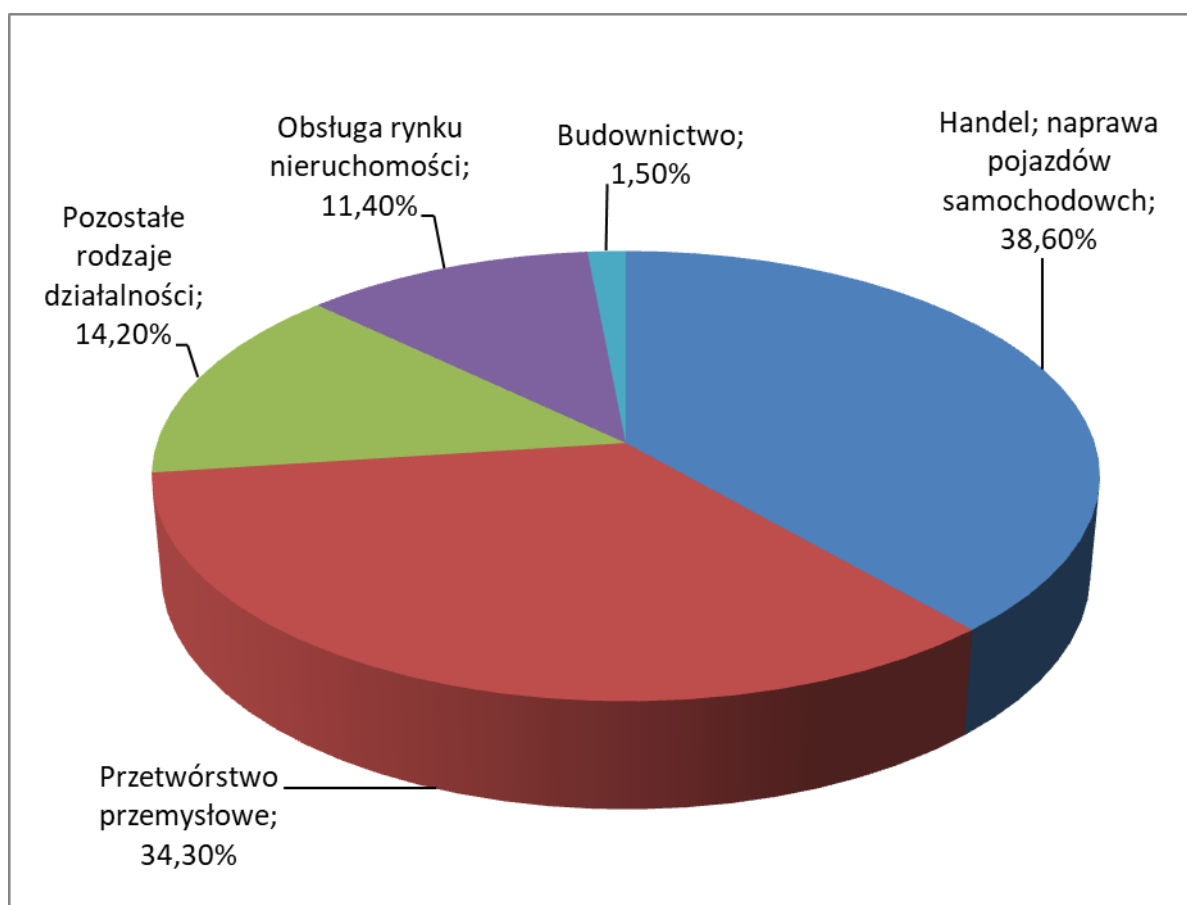
Rok	Stan Niemieckich ZIB w Polsce	Napływ niemieckich ZIB w roku
2008	16388	1 594,7
2009	17 838	2 307,4
2010	20 921	2 801,2
2011	23 275	2 136,0
2012	21 512	3 035,3
2013	22 559	2 826,3
2014	22 899	670,8
2015	24 916	2 345,5
2016	25 840	3 779,3
2017	30 013	3 081,9
2018	31 731	2 115,0
2019	32 879	2 816,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Deutsche Bundesbank (2020). Bestandserhebung über Direktinvestitionen. Statistische Sonderveröffentlichung Zeitreihe: Direktinvestitionen/Polen. Pobrane 07 sierpnia 2020 z <https://www.bundesbank.de/dynamic/action/de/statistiken/zeitreihen-datenbanken/zeitreihen-datenbank/723452/723452?tsID=BBFB1.A.N.DE.PL>

Według danych Niemieckiego Banku Federalnego (Deutsche Bundesbank) wartość niemieckich zagranicznych inwestycji w Polsce w analizowanym okresie wzrosła o 100,63% do stanu 32 879 mln EUR na koniec 2019 roku.

Porównanie danych statystycznych odnośnie wartości stanu zobowiązań Polski z tytułu niemieckich zagranicznych inwestycji bezpośrednich według Narodowego Banku Polskiego i według Niemieckiego Banku Federalnego (Deutsche Bundesbank) uwidacznia dużą dyskrepancję. Dane niemieckie wykazują mniejsze wartości niemieckich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce niż polskie lustrzane dane. Mimo różnic w danych, obie strony dokumentują jednak wzrost wartości stanu inwestycji o ponad 100% w analizowanym okresie.

4.1.3. Podział sektorowy kwoty zobowiązań z tytułu niemieckich zagranicznych inwestycji bezpośrednich

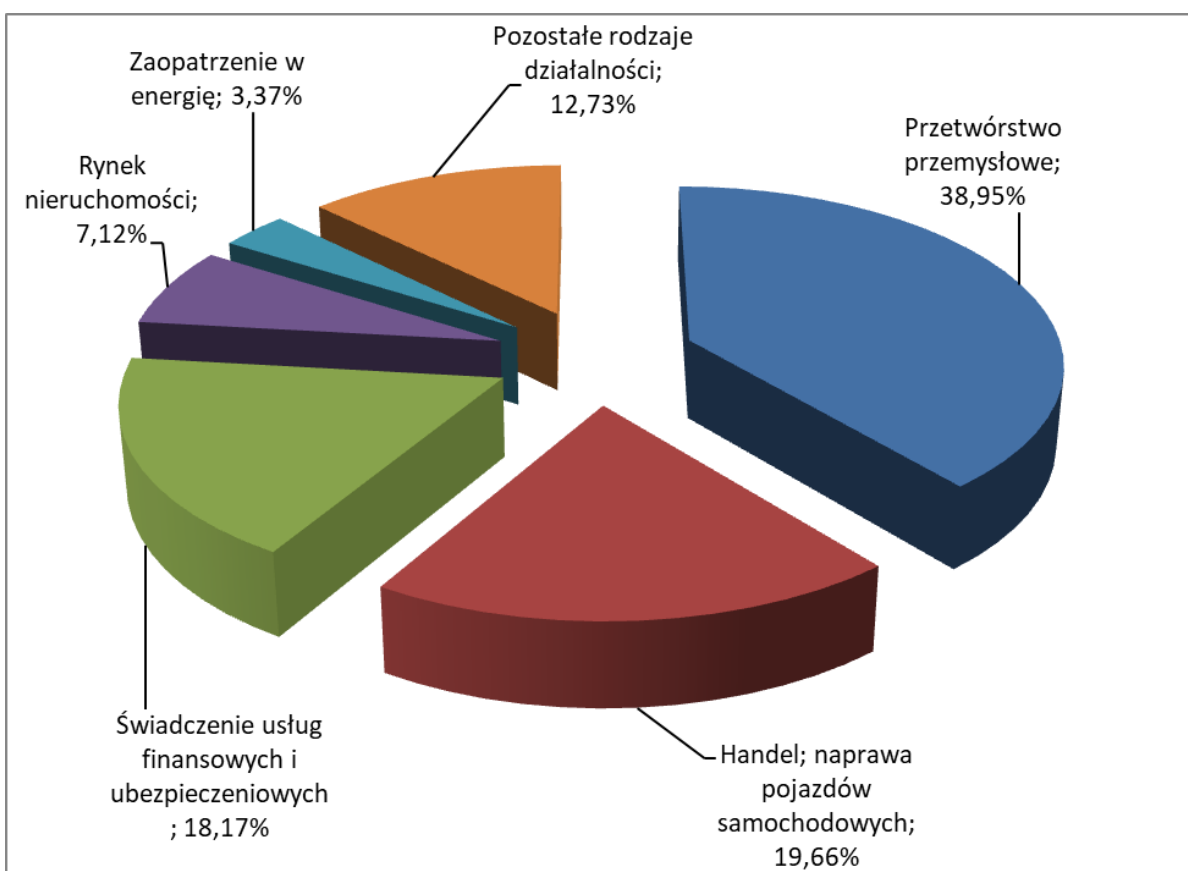


Rysunek 26. Struktura niemieckiego kapitału według sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) w 2019 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS (2020). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2019 roku. Analizy statystyczne (s. 38)

Powyższy rysunek dobitnie ilustruje szczególnie silną koncentrację niemieckiego kapitału w trzech sektorach polskiej gospodarki: handel; naprawa pojazdów samochodowych, przetwórstwo przemysłowe i obsługa rynku nieruchomości, gdzie udziały osiągnęły na koniec 2019 roku odsetek w wysokości 84,3% ogólnego zaangażowania niemieckiego kapitału w Polsce.

4.1.4. Niemieckie inwestycje bezpośrednie według działalności gospodarczej obiektów inwestycji zagranicznych na koniec 2019 roku

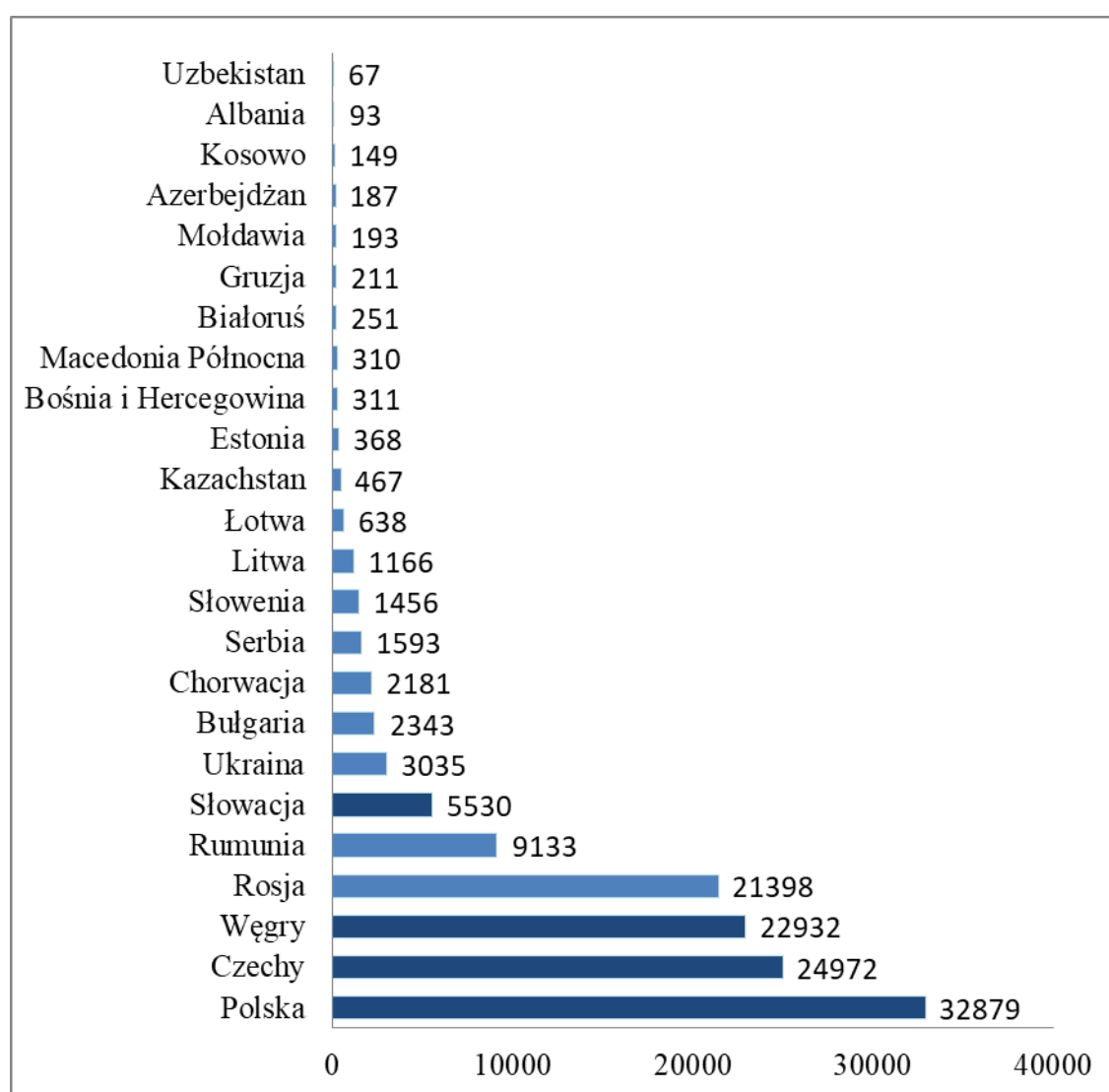


Rysunek 27. Podział inwestycji według działalności gospodarczej obiektów inwestycji zagranicznych na koniec 2019 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Deutsche Bundesbank (2021). Direktinvestitionsstatistiken. Pobrane 17 lipca 2021 z <https://www.bundesbank.de/resource/blob/865086/f145b2a7797da588d152f2/f815b8035/mL/2021-05-03-15-27-00-direktinvestitionsstatistiken-data-pdf>

Według Niemieckiego Banku Federalnego⁵⁰ niemiecki kapitał w Polsce był zaangażowany w dominującej części w podmiotach zajmujących się przetwórstwem przemysłowym (13 982 mln EUR, w tym 3 564 mln EUR produkcja pojazdów samochodowych i części), a następnie w handlu; naprawie pojazdów samochodowych (7 058 mln EUR), w podmiotach świadczących usługi finansowe i ubezpieczeniowe (6 517 mln EUR), obsługi rynku nieruchomości (2 557 mln EUR) i w podmiotach zaopatrywania w energię (1 208 mln EUR).

4.1.5. Niemieckie inwestycje w Europie Środkowo-Wschodniej



⁵⁰ Deutsche Bundesbank (2021). *Direktinvestitionsstatistiken* (s. 79-80).

Rysunek 28. Niemieckie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Europie Środkowo-Wschodniej, stan na koniec 2019 roku, w mln EUR ze szczególnym uwzględnieniem Grupy Wyszehradzkiej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Deutsche Bundesbank (2021). *Direktinvestitionsstatistiken*. (s.73-84).

W analizowanym okresie kraje Grupy Wyszehradzkiej stały się dla niemieckich przedsiębiorców atrakcyjnym miejscem do inwestowania. Wartość niemieckich zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Grupy wynosiła 86 313 mld EUR na koniec 2019 roku. Najwyższy odsetek niemieckich inwestycji 38,09% przypadł na Polskę. W analogicznym okresie wartość niemieckich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Europie Środkowo-Wschodniej wynosiła 131 863 mld EUR. Polski odsetek niemieckich inwestycji wynosił z kolei 24,92%.

4.1.6. Niemiecki kapitał zagraniczny zainwestowany w Polsce w końcu 2019 roku

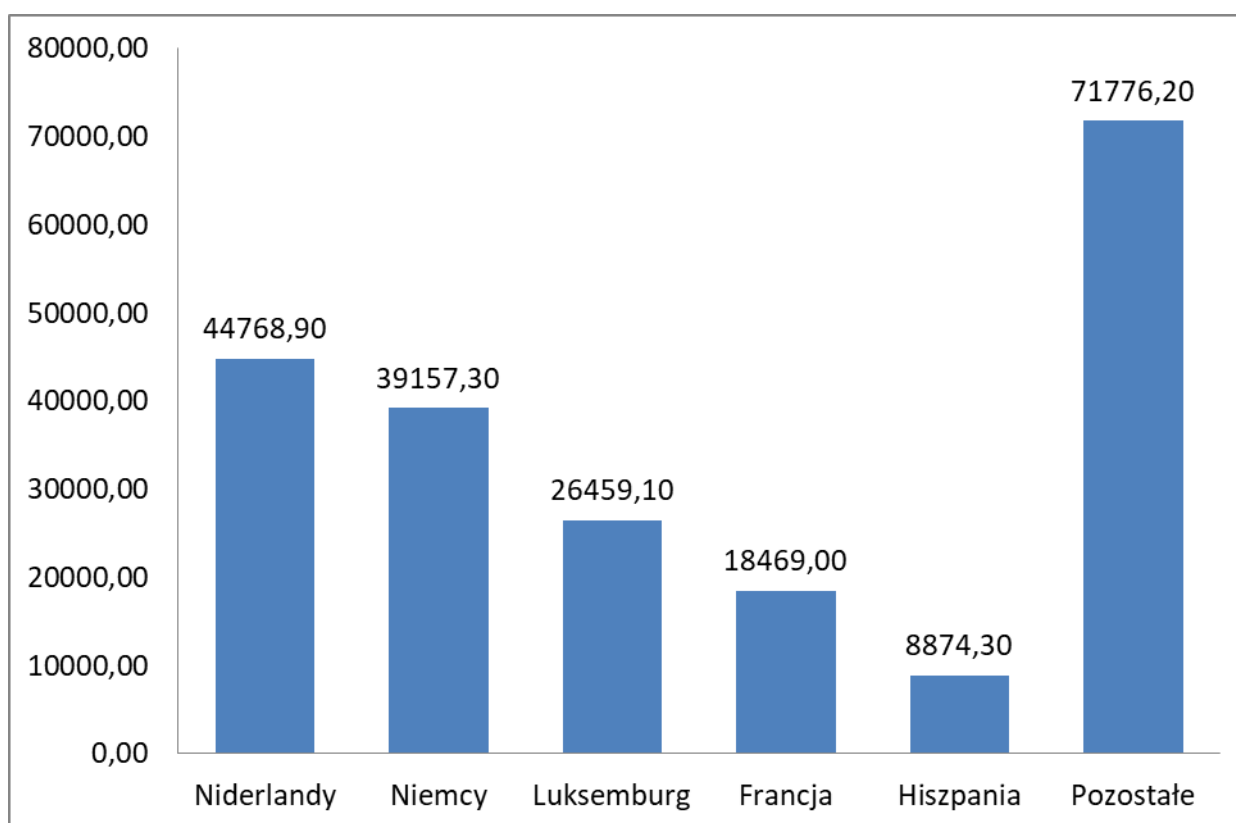
Tabela 11. Kapitał zagraniczny według najważniejszych krajów pochodzenia udziałowców i liczby przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w 2019 roku

Kraj	Udział w mln zł	Udział w %	Liczba przedsiębiorstw
Niderlandy	47 689,1	23,1	2 561
Niemcy	33 841,5	16,4	5 728
Francja	25 987,9	12,6	1 317
Luksemburg	19 723,7	9,6	1 050
Wielka Brytania	8 342,2	4,0	1 465
Pozostałe	70 964,7	34,3	12 044
Ogółem	206 549,1	100,0	24 165

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS (2020). *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2019 roku. Analizy statystyczne* (s. 40)

Zaangażowany w Polsce w końcu 2019 roku kapitał zagraniczny wynosił 206 549,1 mln zł i pochodził ze 116 krajów⁵¹. Działalność gospodarczą prowadziło 24 165 przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, które zatrudniały 2 082 906 osób⁵². Odsetek niemieckiego kapitału zagranicznego ulokowanego w Polsce na koniec 2019 roku wynosił 16,4% kapitału zagranicznego ogółem (drugie miejsce po Niderlandach). Niemiecki kapitał zagraniczny w 2019 roku został ulokowany w 5 728 przedsiębiorstwach prowadzących działalność gospodarczą w Polsce, co stanowi 23,7% liczby wszystkich przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym.

4.1.7. Wartość zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce

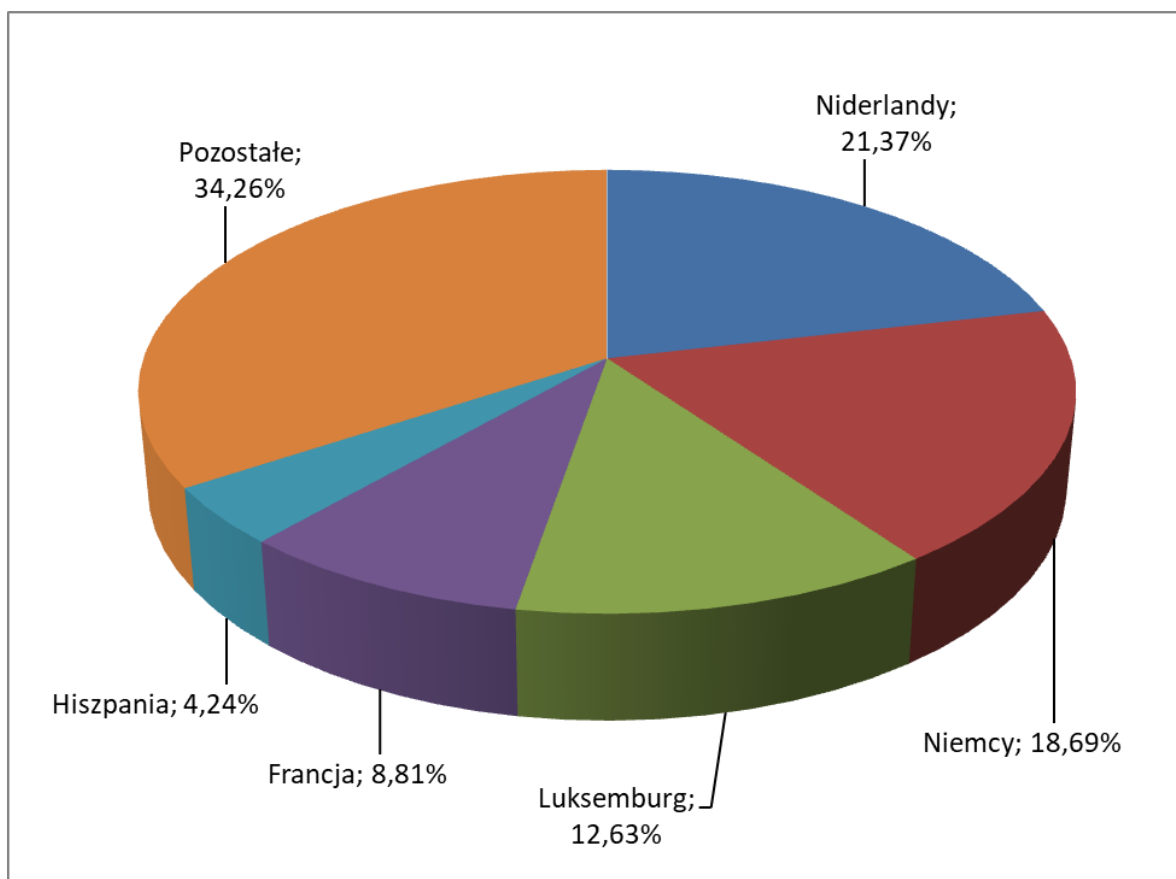


Rysunek 29. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Polsce – ranking top 5 na koniec 2019 roku w mld EUR

Źródło: Opracowanie własne na podstawie NBP (2020). Pobrane 09 września 2020 z <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=publikacje/zib/zib.html>

⁵¹ GUS (2020). *Analizy statystyczne. Działalność gospodarcza przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w 2019 roku* (s. 29).

⁵² Ibidem, s. 43.



Rysunek 30. Udziały procentowe największych inwestorów zagranicznych w Polsce - ranking top 5 na koniec 2019 roku

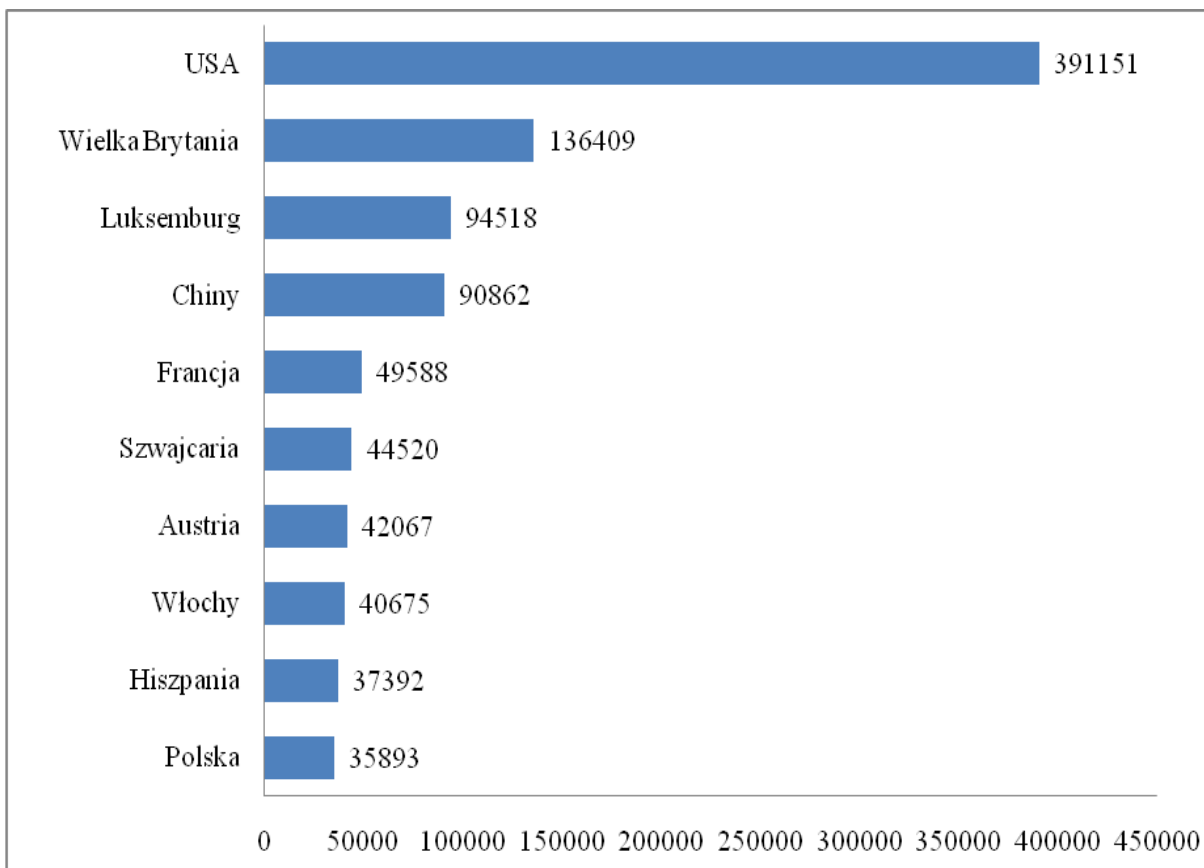
Źródło: Opracowanie własne na podstawie NBP (2020). Pobrane 09 września 2020 z <https://www.nbp.pl/home.aspx?f/publikacje/zib/zib.html>

Zaangażowanie przedsiębiorstw niemieckich w Polsce jest znaczące. Według danych Narodowego Banku Polskiego Niemcy były na koniec 2019 roku największym po Niderlandach (21,37%) inwestorem zagranicznym w Polsce (18,69% zagranicznych inwestycji bezpośrednich ogółem).

Według Niemieckiego Banku Federalnego, na koniec roku 2019 w Polsce prowadziło działalność 1 405 przedsiębiorstw z niemieckim kapitałem, które zatrudniały 420 tys. pracowników; ich roczny obrót wyniósł 92 623 mln EUR⁵³.

⁵³ Źródło: Deutsche Bundesbank (2021). *Direktinvestitionsstatistiken*. Aktualisierte Ausgabe. Statistische Fachreihe. II. Bestandsangaben über Direktinvestitionen (nach dem Erweiterten Richtungsprinzip). 1. Inländische Direktinvestitionen im Ausland noch: b) Direktinvestitionen sowie wichtige Kenngrößen der Unternehmen im Ausland nach einzelnen Anlageländern. Stand am Jahresende. <https://www.bundesbank.de/resource/blob/795714/0723602ee05746ab9fa26540a60600b3/mL/statuso-10-2019-data.pdf>

4.1.8. Niemieckie inwestycje bezpośrednie za granicą



Rysunek 31. Stan niemieckich inwestycji bezpośrednich za granicą TOP 10 (zgodnie z rozszerzoną zasadą kierunkową) w mld EUR, stan: koniec 2019 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Deutsche Bundesbank (2021). Direktinvestitionsstatistiken (s. 35)

Według danych Niemieckiego Banku Federalnego dotyczących niemieckich inwestycji bezpośrednich za granicą Polska należy do top 10 najlepszych krajów dla niemieckich inwestycji. Pozycja ta potwierdza wzmożone zainteresowanie kapitału niemieckiego obecnością w Polsce.

4.2. Podsumowanie

W rozdziale czwartym przedstawiono zaangażowanie niemieckiego kapitału w Polsce. Stwierdzono, że wielkość niemieckich inwestycji od 2008 do końca 2019 roku na podstawie danych Niemieckiego Banku Federalnego wzrosła o 100,63%, natomiast na podstawie

Narodowego Banku Polskiego o 114,52% i stanowi 18,69% ogólnej wartości inwestycji zagranicznych w Polsce. Największy udział, bo 38,95% (34,30% analogiczne dane polskie) miały inwestycje należące do sektora przetwórstwa przemysłowego. Zarówno wśród krajów Grupy Wyszehradzkiej 38,09%, jak i krajów Europy Środkowo-Wschodniej 24,92% najwyższy odsetek niemieckich inwestycji przypada na Polskę. Można więc stwierdzić, że Polska cieszy się dużym zainteresowaniem kapitału niemieckiego.

Dokonana w rozdziale czwartym prezentacja stanu i struktury niemieckich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce stanowi realizację celu pomocniczego pracy.

ROZDZIAŁ V

Motywy, formy wejścia na rynek i trwałość inwestycji niemieckich firm chemii budowlanej w Polsce – wyniki badań empirycznych

W niniejszym rozdziale autor zaprezentował wyniki przeprowadzonych badań empirycznych. Badania dotyczyły analizy motywów, form wejścia i trwałości zaangażowania kapitałowego niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce.

Badania empiryczne oparte były na teoretycznych podstawach przedstawionych w rozdziale I i II. Analiza motywów została przeprowadzona z perspektywy badanego przedsiębiorstwa (Gorynia, 2007, s. 58-62) na poziomie mikroekonomicznym.

Pogrupowania motywów w kategorie - poszukujące rynku, zasobów, efektywności i aktywów strategicznych dokonano na podstawie tabeli czynników determinujących zagraniczne inwestycje bezpośrednie w kraju przyjmującym (UNCTAD, 1998, s. 91 i Dunning, 2004, s. 283), o której wspomniano w I rozdziale rozprawy.

5.1. Koncepcja empirycznej części pracy

5.1.1. Przedmiot i zakres badań empirycznych

Głównym przedmiotem badań empirycznych autora pracy była identyfikacja dominującej kategorii motywów zaangażowania kapitału, preferowanej formy wchodzenia na rynek i trwałość zagranicznych inwestycji bezpośrednich niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce. Zakres pracy obejmował niemieckie przedsiębiorstwa chemii budowlanej mające główną siedzibę na terenie Niemieckiej Republiki Federalnej, które posiadają udziały w polskich firmach partnerskich lub założyły własne firmy w Polsce.

5.1.2. Charakterystyka chemii budowlanej.

W branży materiałów budowlanych mówi się o chemii budowlanej, jeśli chodzi o produkty lub dodatki budowlane, które w większości składają się ze sztucznych chemikaliów. Cechą wspólną wszystkich produktów i dodatków chemii budowlanej jest to, że nie są one substancjami naturalnymi, ale zostały sztucznie stworzone przez człowieka w wyniku reakcji chemicznych. Do końca lat 80. dwudziestego wieku produkty budowlane były wykonywane

w sposób tradycyjny poprzez wymieszanie spoiwa, kruszywa i wody. Dzisiaj każdy, kto chce planować i budować domy, drogi, mosty, tunele itp., musi zoptymalizować materiały budowlane za pomocą chemii budowlanej. Istnieją albo kompletne materiały budowlane, takie jak żelbet, bez których drapacze chmur nie byłyby możliwe, lub dodatki chemiczne, które jako składnik materiałów budowlanych pomagają zoptymalizować produkty budowlane. Ogólnie przez chemię budowlaną rozumie się chemię w budownictwie. Ze względu na ogromne znaczenie dla gospodarki chemia budowlana jest samodzielną dziedziną chemii nieorganicznej. W polskiej literaturze brakuje fachowej definicji „chemii budowlanej” (Wąsąg, 2017, s. 24-25)⁵⁴. Na potrzeby pracy można przyjąć, że:

„Chemia budowlana łączy w sobie specjalistyczne obszary chemii technicznej w przemyśle materiałów budowlanych i produkcji komponentów, podstawy naukowe materiałów oraz nauk o materiałach budowlanych i fizykę, aż po mineralogię, termodynamikę chemiczno-techniczną, aż po chemię materiałową w kontekście materiałoznawstwa. Dotyczy przede wszystkim właściwości chemicznych i fizycznych materiałów budowlanych oraz ich reakcji chemicznych i połączeń” (Handbuch der Bauchemie, Reul, 1991).

Chemia budowlana umożliwia tworzenie spektakularnych geometrii budowli, przede wszystkim poprzez konstrukcje betonowe, o których wcześniejsze pokolenia mogły tylko marzyć.

Rozwój rynku chemii budowlanej jest wskaźnikiem rozwoju budynków mieszkalnych, komercyjnych, publicznych, obiektów przemysłowych i ogólnej infrastruktury publicznej. Trend rozwoju rynku chemii budowlanej pozostaje zasadniczo zbieżny z koniunkturą w budownictwie, ale występuje przesunięcie czasowe związane ze specyficznym charakterem materiałów wykończeniowych (w stosunku do bazowych) oraz nałożenie trendu absorpcji technologii chemii budowlanej (technologie docieplania, gruntowania, gipsowania) (Gałązka, 2020, s. 12).

5.1.3. Przesiębiorstwa chemii budowlanej w Niemczech

Spektrum niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej sięga od średnich specjalistycznych producentów po globalnych graczy.

⁵⁴ Prezes Zarządu Stowarzyszenia Producentów Chemii Budowlanej.

Od 1948 roku część niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej jest reprezentowana przez wiodące Stowarzyszenie Producentów Chemii Budowlanej (Deutsche Bauchemie e.V.) z siedzibą we Frankfurcie nad Menem. W Stowarzyszeniu zorganizowanych jest ponad 130 firm. Przy rocznym obrocie wynoszącym około 8,5 mld euro przedsiębiorstwa te generują połowę europejskiego rynku i około jedną czwartą rynku światowego (Deutsche Bauchemie, 2020). Stowarzyszenie jest częścią branżowego Zrzeszenia Przemysłu Chemicznego (Verband der Chemischen Industrie e.V., VCI) w Niemczech. Zrzeszenie VCI reprezentuje około 1 700 firm członkowskich niemieckich producentów chemikaliów (27 stowarzyszeń branżowych). W 2019 r. niemiecki przemysł chemiczny (przedsiębiorstwa zorganizowane w Zrzeszeniu Przemysłu Chemicznego (VCI) zatrudniał 463 918 osób i wygenerował 198,3 mld euro ze sprzedaży⁵⁵. Wybór stowarzyszenia w ramach zrzeszenia branżowego pozostaje dobrowolny (przynależność do stowarzyszenia jest obowiązkowa) i bywa często związany z historią przedsiębiorstwa.

Odpowiednikiem Stowarzyszenia „Deutsche Bauchemie e.V.” w Polsce jest założone w 2012 roku Stowarzyszenie Producentów Chemii Budowlanej z siedzibą w Warszawie, które aktualnie zrzesza 12 członków⁵⁶.

Według danych na 2020 rok trzy największe przedsiębiorstwa chemii budowlanej w Niemczech to⁵⁷:

1. miejsce: Gebr. Knauf KG, Iphofen: obrót 7,6 mld euro (2019). Przedsiębiorstwo dostarcza szeroką gamę systemów chemicznych do suchej zabudowy, podłóg, tynków i elewacji. Przedsiębiorstwo jest własnością rodziny Knauf, zatrudnia około 35 000 pracowników i działa w 86 krajach. W Polsce Knauf Sp. z o.o. z siedzibą główną w Warszawie, produkcja w trzech fabrykach w Rogowcu k. Bełchatowa, w fabryce w Brzeziu k. Opola i w Jaworznie.
2. miejsce: Sto SE & Co.KGaA, Stühlingen-Weizen: obrót 1,4 mld euro (2019). Przedsiębiorstwo dostarcza farby, lakiery i systemy powłok posadzkowych dla budownictwa, a także systemy ociepleń (izolacje termiczne). 90 procent przedsiębiorstwa należy do potomków założyciela Wilhelma Stotmeistera, działa obecnie w 36 krajach i zatrudnia ponad

⁵⁵ Verband der Chemischen Industrie e.V., Presseinformation vom 27. Mai 2020, Chemie-Kennzahlen für 2019. Pobrane 18 grudnia 2020 z <https://www.vci.de/presse/pressemitteilungen/chemie-robust-ins-krisenjahr-2020-gestartet-vci-bericht-wirtschaftliche-lage-quartal-1.jsp>

⁵⁶ Według Stowarzyszenia Producentów Chemii Budowlanej. Pobrane 19 grudnia 2020 z <https://spchb.pl>

⁵⁷ Pobrane 18 grudnia 2020 z <https://www.listenchampion.de/2020/06/05/liste-der-3-groesten-bauchemie-unternehmen-in-deutschland/>

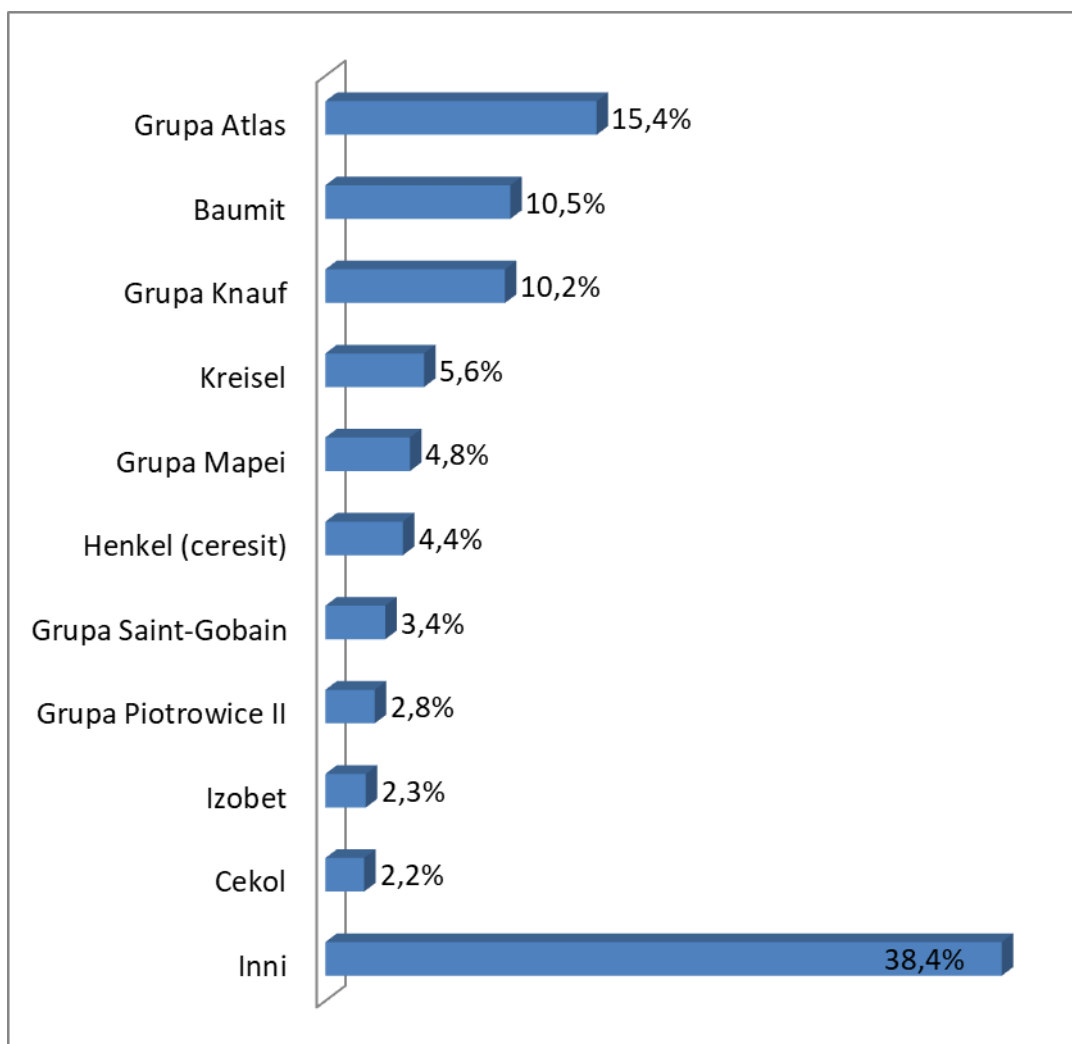
5 000 osób. W Polsce Sto Sp. z oo. z siedzibą główną w Warszawie posiada system dystrybucji bezpośredniej prowadzony przez dwanaście centrów sprzedaży.

3. miejsce: Berner SE, Künzelsau: obrót 1,1 mld euro (2019). Berner SE dostarcza m.in. wyroby chemiczno-techniczne, systemy montażowe i izolacyjne dla ciepłownictwa. Przedsiębiorstwo działa na arenie międzynarodowej, zatrudniając ponad 8 000 pracowników w 23 krajach europejskich. W Polsce Berner Polska Sp. z o.o. ma siedzibę główną w Krakowie.

5.1.4. Udziały ilościowe i wartościowe niemieckich przedsiębiorstw w polskim rynku chemii budowlanej

Na rynku chemii budowlanej w Polsce działa łącznie około 120 producentów, z czego 1/3 pokrywa 90% całości sprzedaży, zarówno wartościowo, jak i ilościowo (Mühlstein, 2020). Dynamika wartości rynku chemii budowlanej w Polsce determinowana jest w zdecydowanie większym stopniu stopą zmiany wolumenu sprzedaży niż stopą zmiany cen rynkowych.

Według opublikowanych wyników badań firmy badawczej IBP Research (Mühlstein, 2020), specjalizującej się w analizach rynku chemicznego i materiałów budowlanych, 2019 jest piątym z rzędu rokiem wzrostu sprzedaży chemii budowlanej w Polsce. Ilościowe i wartościowe udziały w 2019 roku prezentują poniższe rysunki.

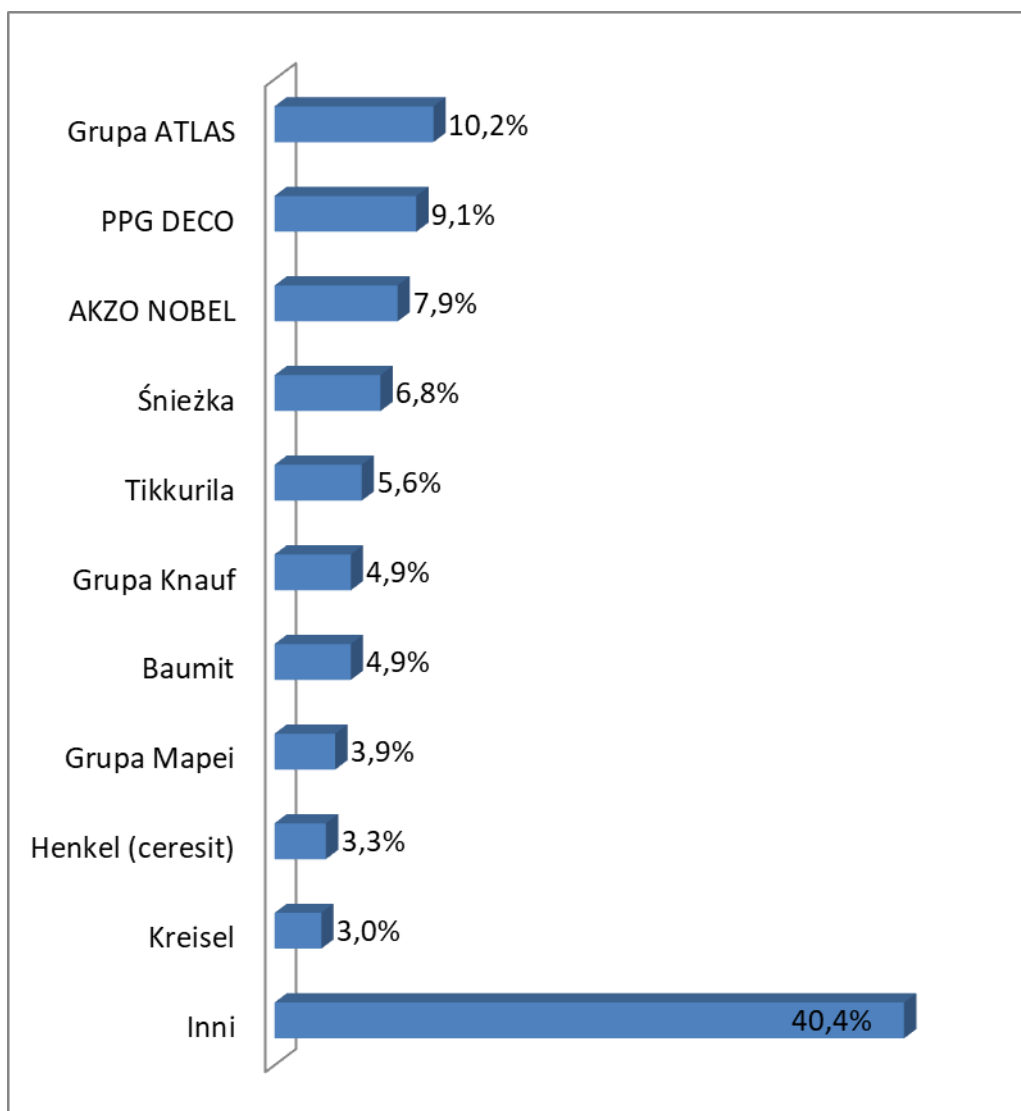


Rysunek 32. Ilościowe udziały (pozycja rynkowa według sprzedaży w tonach) na rynku chemii budowlanej w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych (Mülhstein, 2020). Pobrane 21 grudnia 2020 z https://www.chemiabudowlana.info/wiadomosci,art,13276,wiadomosci_all,rynek_chemii_budowlanej-nadal-rośnie

Całkowita sprzedaż wymienionych kategorii produktów na polskim rynku osiągnęła w 2019 roku wielkość 5,3 mln ton. Oznacza to wzrost w stosunku do 2018 roku o blisko 6%. Przedstawiona dziesiątka producentów zaspokaja 60% tonażu zapotrzebowania rynku⁵⁸. Tonażowo w pierwszej dziesiątce głównych dostawców chemii budowlanej w Polsce znajdują się trzy niemieckie firmy: Grupa Knauf, Kreisel und Henkel (ceresit) z 20,2%-owym udziałem w rynku.

⁵⁸ Więcej zob.: <http://ibpresearch.pl>



Rysunek 33. Wartościowe udziały (pozycja rynkowa według sprzedaży w złotych) na rynku chemii budowlanej w Polsce

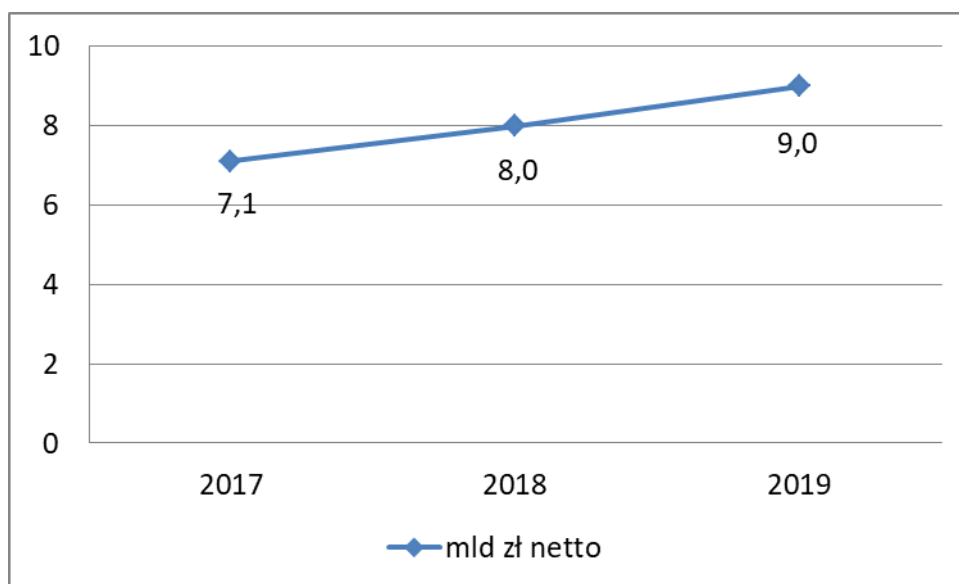
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych (Mühlstein, 2020). Pobrane 21 grudnia 2020 z https://www.chemiabudowlana.info/wiadomosci,art,13276,wiadomosci_all,rynek_chemii_budowlanej_nadal_rosnie

Wartość sprzedaży w 2019 roku przekroczyła 9 mld zł netto, co stanowi wzrost o 11% w stosunku do 2018 roku⁵⁹. Niemieckie firmy: Grupa Knauf, Henkel (ceresit) und Kreisel kumulują 11,2% przychodów ze sprzedaży ogółem.

Wyniki badań firmy badawczej IBP Research (Krasicka, 2020) są oparte na sumarycznym zestawieniu trzynastu rynków produktowych chemii budowlanej w Polsce. W badaniu wzięto pod uwagę następujące kategorie produktowe: kleje do płytek ceramicznych; kleje gipsowe

⁵⁹ Więcej zob.: Raport IBP Research w <https://biznes.newseria.pl/>

do płyt gipsowo-kartonowych; wylewki podłogowe; masy samopoziomujące; systemy dociepleń; hydroizolacje bitumiczne; tynki gipsowe maszynowe; tynki gipsowe ręczne; suche (sympkie) gładzie i masy szpachlowe; mokre (gotowe) gładzie i masy szpachlowe; farby do ścian i elewacji; farby i lakiery do metalu i drewna; tynki cementowo-wapienne (Krasicka, 2020)⁶⁰.



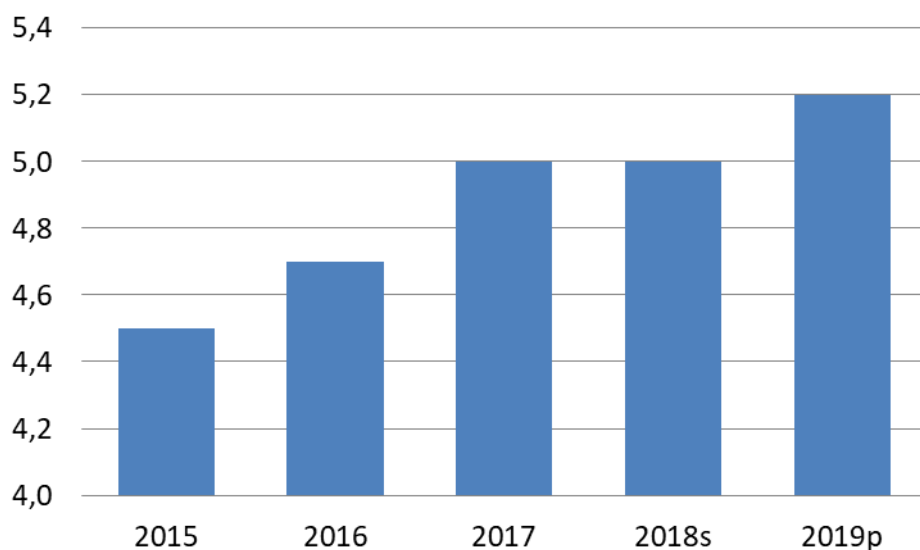
Rysunek 34. Rozwój wartości sprzedaży chemii budowlanej w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych (Krasicka, 2020). Pobrane 21 lipca 2020 z <https://biznes.newseria.pl/biuro-prasowe/gospodarka/v-rok-wzrostu-ryнку-chemii,b1130660649>

W ostatnich trzech latach można zauważyć sukcesywny wzrost zapotrzebowania na produkty chemii budowlanej.

Podobne wielkości rynku chemii budowlanej w Polsce ilustruje analiza danych firmy PMR Construction Market Experts z Krakowa. Analiza przedstawia wyniki badania przeprowadzonego na potrzeby raportu „Rynek chemii budowlanej w Polsce 2019”.

⁶⁰ Zobacz więcej: <https://chemiabudowlana.info>



s-szacunek

p-prognoza

Rysunek 35. Wielkość rynku fabrycznie wytworzonej chemii budowlanej w Polsce (mln ton), 2015-2019

Źródło: (PMR, 2019). <https://constructionmarketexperts.com/aktualnosci/raport-pmr-rynek-fabrycznie-wytworzonej-chemii-budowlanej-z-historycznym-maksimum/> (19 stycznia 2021)

Przedstawione wielkości rynku potwierdzają wysoki poziom Indeksu Koniunktury Budowlanej PMR dla branży chemii budowlanej i odzwierciedlają rekordowe rezultaty rynku chemii budowlanej w Polsce.

Rynek ten w Polsce charakteryzuje się dużym potencjałem rozwoju i dynamiką wzrostu. Powoduje to, że cieszy się wysokim zainteresowaniem inwestorów zagranicznych, szczególnie niemieckich.

Na szczególną uwagę zasługuje jednak fakt, że od 2020 roku prawdopodobne jest osłabienie sprzedaży wyrobów chemii budowlanej wskutek pandemii (PMR, 2021). <https://konstruktionmarketexperts.com/aktualnosci/przez-pandemie-brakuje-surowcow-podwyzki-na-ryнку-chemii-budowlanej/> (pobrane 22.05.2021).

Prognozę rozwoju rynku chemii budowlanej, oceniającą wpływ i skutki COVID-19 (Krasicka, 2020) przedstawia poniższa tabela.

Tabela 12. Prognoza wybranych (13) rynków chemii budowlanej na lata 2020-2021 (skutki COVID-19)

2019		5,6%
2019		10,2%
prognoza 2020	1,0	
prognoza 2020		0,6%
prognoza 2021	-7,5%	
prognoza 2021	-6,2%	

- dynamika ilościowa rynku
- dynamika wartościowa rynku

Źródło: (Krasicka, 2020). <https://biznes.newseria.pl/biuro-prasowe/gospodarka/rynek-chemii-budowlanej,b89636056> (pobrane 21 lipca 2020)

Ponadto od 2020 roku nastąpił sukcesywny wzrost cen surowców stosowanych do produkcji chemii budowlanej. Główną przyczyną tego procesu jest rosnący popyt w Chinach i Europie oraz przerwanie łańcuchów dostaw w wyniku pandemii COVID-19 (Chemia Przemysłowa, 2021. <https://www.kierunekchemia.pl/arttykul,83231,brakuje-surowcow-podwyzki-na-ryнку-chemii-budowlanej.html> (pobrane 21 maja 2021), podobnie (Mühlstein, 2020. https://www.chemiabudowlana.info/farby,art,13607,,,rynek_chemii_budowlanej_slabnie_wskutek-pandemii (pobrane 12 listopada 2020).

5.1.5. Metoda badań

Metoda to świadomie i konsekwentnie stosowany sposób postępowania (dobór i kolejność czynności) do osiągnięcia określonego celu. Adekwatnie metoda badań naukowych to zespół teoretycznie uzasadnionych zabiegów koncepcyjnych i instrumentalnych obejmujących najogólniej całość postępowania badawczego, zmierzającego do rozwiązania określonego problemu naukowego (Apanowicz 2002, s. 59). Badanie naukowe składa się z szeregu następujących po sobie czynności, tworząc proces badawczy.

Proces badawczy to powiązane ze sobą i następujące po sobie czynności, zgodnie z określoną logiką, stanowiące zamkniętą całość (Nowosielski, 2016, s. 476-477).

W niniejszej pracy w ramach procesu badawczego uwzględniono następujące etapy realizacji badań (Apanowicz, 2002, s. 95-115; Babiński, 1980, s. 19-34; Frankfort-Nachmias, 2001; Pieter 1975, s. 27),:

1. sformułowanie i uzasadnienie problemu badawczego,
2. sprecyzowanie problemów szczególnych,
3. określenie hipotez,
4. dobór metod, technik i narzędzi badawczych,
5. opracowanie procedury badawczej,
6. przeprowadzenie badań,
7. uporządkowanie wyników badań, ich kontrola i analiza,
8. przedstawienie wyników badań.

Metoda badań ankietowych zaliczana jest do grupy metod empirycznych, wywodzi się z badań społecznych, koncentruje się na rozwiązaniu problemu badawczego od strony doświadczeń respondentów poprzez uchwycenie opinii, warunków, doświadczeń, pozwalających zgłębić badaczowi rozpatrywane zagadnienie od strony nauki (Dźwigoł, 2015, s. 102; Matejun, 2016, s. 341-354; Popper 1935, s. 12). Celem głównym badań ankietowych jest zbieranie materiału empirycznego potrzebnego do rozwiązania sformułowanego problemu badawczego. Metoda badań ankietowych w aspekcie technicznym sprowadza się do udzielania przez respondentów odpowiedzi na pytania tworzące świadomy, logiczny, konsekwentny i spójny zestaw odpowiedzi służących do rozwiązania problemu naukowego (Apanowicz, 2002, s. 86). Podstawową cechą metody badań ankietowych jest brak aktywnej i dynamicznej interakcji pomiędzy badaczem a respondentem. Metoda badań ankietowych ma zarówno wady, jak i zalety (Apanowicz, 2002, s. 87-88; Babbie, 2003, s. 286; Frankfort-Nachmias i Nachmias, 2001, s. 242-245).

Zalety badań ankietowych:

- wysoka operatywność procesu badawczego, możliwość zastosowania ankiet pocztowych, prasowych, radio-telewizyjnych lub środowiskowych,
- przemyślane odpowiedzi respondentów,

- niewielkie nakłady organizacyjno-techniczne,
- większa dostępność,
- stosunkowo niskie nakłady finansowe,
- możliwość uzyskania znacznych efektów,
- stosunkowo szybkie tempo badań,
- możliwość zastosowania do badań licznych populacji,
- zachowanie anonimowości,
- zachowanie intymności,
- brak wpływu ankietera,
- możliwość ilustracji wizualnych na kwestionariuszach,
- obniżenie błędu stroniczości, którego źródłem mogą być indywidualne cechy ankieterów,
- stosunkowo wysoki stopień wiarygodności otrzymanych odpowiedzi.

Wady badań ankietowych:

- niewielkie możliwości stymulowania motywacją konieczności i poprawności wypełnienia kwestionariusza,
- niski stopień operatywności opracowania wyników badań na podstawie pytań otwartych i opisowych,
- wysoka zależność wiarygodności odpowiedzi od stopnia jej anonimowości,
- brak możliwości słownego instruktażu w poprawnym zrozumieniu treści pytań i sformułowaniu odpowiedzi,
- konieczność formułowania prostych pytań,
- brak możliwości uzyskania dodatkowych informacji,
- adresy respondentów muszą być znane,
- brak możliwości sondowania respondentów,
- brak kontroli nad tym, kto udziela odpowiedzi na dane pytanie,
- brak możliwości kontrolowania kolejności odpowiedzi,
- zwykle niski wskaźnik odpowiedzi,
- ograniczalność pytań.

Aby uzyskać dokładną interpretację badanych danych, autor wziął pod uwagę, że wybór metody badawczej powinien być przede wszystkim podporządkowany tematowi badania oraz uwzględniać ograniczenia czasowe i kosztowe wiążące badaczy, a także sprawiać, żeby przedstawione analizy były w stanie dostarczyć wystarczającą ilość użytecznych i wiarygodnych informacji i zmiennych (Apanowicz, 2002, s. 60-61).

Realizacja niniejszych badań empirycznych została przeprowadzona metodą ankietową (Adamkiewicz-Drwiłło, 2008, s. 45-46, Stachak, 2006, s. 173-178)⁶¹. Metoda ankietowa umożliwiła poznanie opinii ekspertów na absolutnie kluczowe zagadnienia niniejszej pracy. Pozwoliła ona w szybki sposób pozyskać mierzalne i porównywalne informacje istotne dla realizacji jej celów (Matejun, 2016, s. 342). Autor jest świadomy mankamentów i ograniczeń, jakie ewentualnie mogą towarzyszyć zaprezentowanym badaniom ankietowym. Niemniej jednak, kierując się opinią badaczy, że znajomość ewentualnych ryzyk przed podjęciem badań empirycznych pozwala na ich konsekwentne zapobieganie i usuwanie, autor zastosował badania ankietowe będące jedną z najczęściej stosowanych (Apanowicz, 2002, s. 136) i cytowanych spośród wszystkich typów badań, także w projektach naukowych. Aby uniknąć przedstawionych wad przypisywanym badaniom ankietowym, autor sformułował pytania w sposób prosty i zrozumiały, uwzględnił kompetencje ekspertów, tworząc logiczny zestaw zapytań służących osiągnięciu celu badawczego pracy (Apanowicz, 2002, s. 86). Adresy respondentów były autorowi pracy znane. Zagwarantował on również ekspertom anonimowość i swobodę wypowiedzi. W celu wyciągnięcia racjonalnych wniosków, przetworzenia i prezentacji uzyskanych wyników badań empirycznych zastosował metodę analizy ilościowej (Stupnicki, 2015). Analiza ilościowa polega na wykorzystaniu liczb i wykresów. Stanowi ona podstawę do testowania hipotez i wyjaśniania związków przyczynowych w celu odpowiedzi na pytania naukowo-badawcze. Analizy ilościowe pomagają potwierdzić lub obalić sformułowane hipotezy i dostarczają dalszych spostrzeżeń, które pozwalają lepiej zrozumieć problemy i cele badanej tematyki i przedstawione wyniki badań (Kelle i Erzberger, 2000, s. 299-309; Rasch, Fries, Hofmann i Neumann, 2010; Schneider, 2014, s. 15-24; Schirmer, 2009).

Praca badawcza autora została oparta na subiektywnym doborze próby celowej (ang. purposive sampling) w przekonaniu o jej reprezentatywności (Churchill, 2002, s. 500). Dobór

⁶¹ Apanowicz 2002 (s. 86) wskazuje, iż jest to technika badawcza.

celowy jest nieprobabilistyczną metodą doboru jednostek i bywa nazywany próbą ekspercką. Do próby celowej eksperckiej jednostki wybierane są subiektywnie. Do próby wybrano respondentów na podstawie ogólnej znajomości badanego zjawiska (Wasilewska, 2008, s. 30), którzy na podstawie własnej wiedzy o populacji i ze względu na cele badania dostarczyli optymalnych informacji.

W trakcie wstępnej fazy badawczej pobrano najpierw listę firm (zawiera 127 firm) z bazy danych przedsiębiorstw zarejestrowanych w stowarzyszeniu chemii budowlanej w Niemczech (Becker-Ott i in., 2017, s. 76-81)⁶², według stanu na kwiecień 2017 rok, co stanowi załącznik 3 rozprawy. Lista zawiera B = producentów chemii budowlanej, H = producentów środków do konserwacji drewna i producentów surowców dla B i H. W wyniku weryfikacji wstępnej (telefon, Internet, dokumenty przedsiębiorstw, np. bilanse, sprawozdania giełdowe itp.) zidentyfikowano 56 firm, które zainwestowały bezpośrednio w Polsce.

W kolejnym kroku na targach w Monachium w marcu 2018 (Internationale Handwerkersmesse IHM, 07.-13. März 2018, Messe München)⁶³ autor podjął bezpośredni kontakt z 14 wybranymi ekspertami niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej zaangażowanych inwestycyjnie w Polsce, którzy po przedstawieniu tematu i formy badania wyrazili zgodę na udział.

W głównej fazie badań ankietą z kopertą zwrotną została wysłana za pośrednictwem poczty do zaproszonych ekspertów. Odpowiedzi udzieliło 14 z nich, zwracając wypełnione kwestionariusze.

5.1.6. Konstrukcja kwestionariusza

W celu zidentyfikowania motywów zagranicznych inwestycji bezpośrednich niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce przeprowadzono badania empiryczne techniką ankiety pocztowej z wykorzystaniem kwestionariusza jako narzędzia badawczego. Do jego wypełnienia zachęcał list motywacyjny. Zarówno list motywacyjny, jak i kwestionariusz zostały opracowane w języku niemieckim.

List przedstawiał autora pracy, temat pracy, miejsce prowadzenia badań i cele badań. W liście podkreślono również, że zebrane dane będą wykorzystywane wyłącznie do celów

⁶² Deutsche Bauchemie, <https://deutsche-bauchemie.de>

⁶³ Więcej zob. https://de.wikipedia.org/wiki/Internationale_Handwerksmesse#/media/

badawczych i, że ze względu na odpowiedzialność za ochronę danych, odpowiedzi będą traktowane jako poufne, zgodnie z ustawowymi przepisami o ochronie danych osobowych. Kwestionariusze pisemne zostaną ocenione wyłącznie w formie anonimowej i nie pozwolą na wyciąganie wniosków na temat poszczególnych przedsiębiorstw. Oznacza to, że nie można wywnioskować, które przedsiębiorstwo odpowiedziało i w jaki sposób. W liście motywacyjnym wspomniano, że w przypadku zapytań możliwy jest kontakt telefoniczny lub mailowy, ponadto zaproponowano możliwość otrzymania wyników badań. Kwestionariusz wysłany do niemieckich ekspertów reprezentujących niemieckie przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce składał się z dwóch podstawowych części i zawierał 18 pytań. Miały one formę dychotomiczną (ang. dichotomous question), z której respondenci wybierają jedną z przygotowanych odpowiedzi, np. zakreślając tak lub nie, trychotomicznej (ang. trichotomous variable), w której respondenci mają trzy opcje, i polytomicznej (ang. polytomous question), która oferuje respondentom więcej niż trzy odpowiedzi, np. alternatywne pytania. Pytania skonstruowane zostały w formie zamkniętej. Dzięki ich jasności i prostej konstrukcji łatwo było odpowiedzieć na te pytania automatycznie, szybko i skutecznie. Korzyści zamkniętego zbioru pytań: łatwość i szybkość wypełnienia kwestionariusza, łatwe przetwarzanie i ocena odpowiedzi, problem pytania wciągający respondentów, wszystko to składa się na wysokie prawdopodobieństwo wypełnienia kwestionariusza. Część 1 kwestionariusza zawierała pytania dotyczące charakterystyki badanego przedsiębiorstwa w Niemczech (nazwa, forma prawna, siedziba firmy, ogólna liczba zatrudnionych w danym roku kalendarzowym, ogólna wielkość obrotów w danym roku kalendarzowym, ogólna wielkość nakładów inwestycyjnych w danym roku kalendarzowym).

Część 2 dotyczyła zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce (nazwa i siedziba firmy, rok wejścia na rynek, wielkość nakładów inwestycyjnych, forma wejścia na rynek, planowane inwestycje w kolejnym roku) oraz podjętych przez przedsiębiorstwa inwestycji w Polsce, wymieniono motywy, które mogą determinować decyzje o inwestowaniu w Polsce. Zadaniem respondentów była ocena najważniejszych motywów determinujących ich decyzje o inwestowaniu. Zaproponowana skala ocen mieściła się w granicach od 1 do 3, gdzie 1 oznacza – nieważne, 2 – ważne, 3 – bardzo ważne. W przypadku gdy na pytania udzielono niepełnych odpowiedzi, kontakt musiał zostać nawiązany telefonicznie. List motywacyjny i kwestionariusz stanowią załączniki 1 i 2 niniejszej rozprawy.

5.1.7. Struktura próby

Próba badawczą reprezentowało 14 respondentów, wybranych przez autora pracy świadomie jako ekspertów (Brzeziński, 1984, s. 135) o największym, potencjale dostarczenia wiarygodnych informacji w odniesieniu do celu badań (Wasilewska, 2008, s. 30). Respondenci są ekspertami formalnymi wybranymi na podstawie ich aktywnej przynależności do niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej reprezentujących obszar tematyczny badanej populacji (Babbie, 2003, s. 205-210). Wybrani respondenci byli przedstawicielami przedsiębiorstw ujętych w niemieckim rejestrze handlowym w odpowiednim sądzie rejonowym pod numerem HRB (rejestr handlowy). Wszystkie przedsiębiorstwa reprezentowane przez ekspertów prowadzą działalność produkcyjną i dystrybucyjną i są rozprzestrzenione w różnych krajach związkowych w Niemczech.

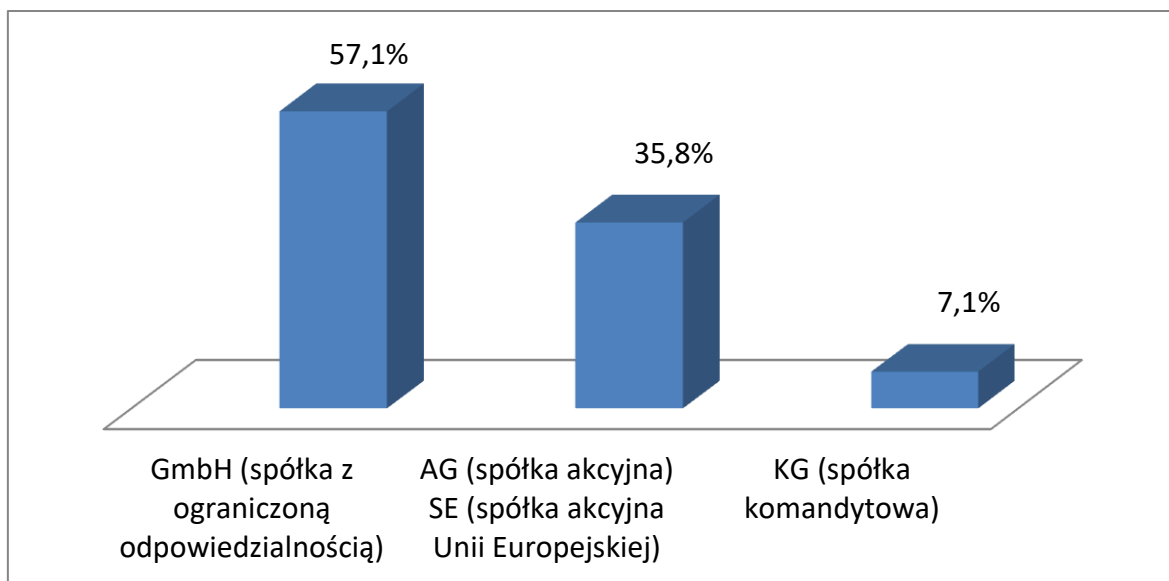
5.2. Wyniki badań

5.2.1. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw w Niemczech (część pierwsza)

Część pierwsza ankiety w formie kwestionariusza zawierała pytania dotyczące charakterystyki przedsiębiorstw w Niemczech reprezentowanych przez respondentów.

Pytanie 1. Nazwa przedsiębiorstwa w Niemczech reprezentowanego przez respondenta, N=14, łączna suma odpowiedzi 14.

Wśród przedsiębiorstw próby 57,1% (8) stanowią spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 36,8% (5) spółki akcyjne i 7,1% (1) spółki komandytowe. Wszystkie badane spółki posiadają osobowość prawną (rysunek 36.).

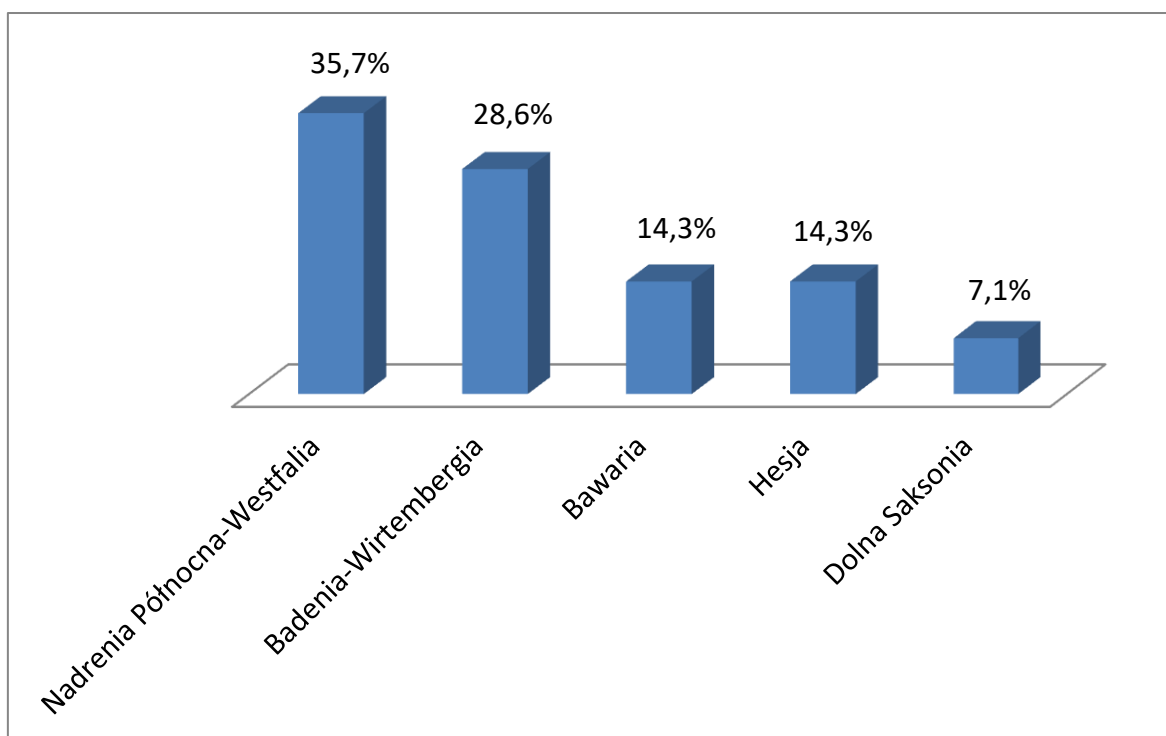


Rysunek 36. Forma prawna niemieckich przedsiębiorstw reprezentowanych przez ekspertów próby

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 2. Główna siedziba przedsiębiorstwa w Niemczech, N=14, łączna suma odpowiedzi 14.

Przedsiębiorstwa respondentów próby są zlokalizowane w różnych krajach związkowych Niemiec. W próbie znalazło się 35,7% (5) respondentów pochodzących z Nadrenii Północnej-Westfalii, 28,6% (4) z Badenii Wirtembergii, po 14,3% (2) z Bawarii i Hesji i 7,1% (1) z Dolnej Saksonii. W próbie reprezentowane są wyłącznie przedsiębiorstwa z tak zwanych „starych” krajów związkowych (rysunek 37).

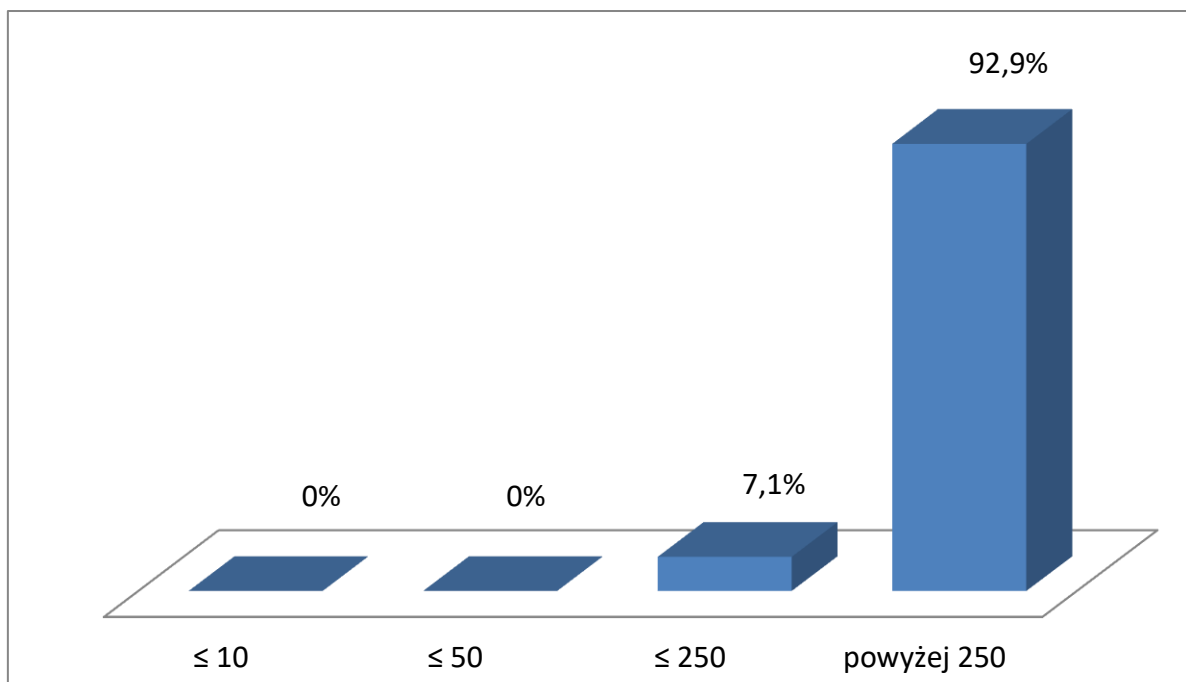


Rysunek 37. Kraje związkowe Niemiec reprezentowane przez ekspertów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 3. Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwie, N=14, łączna suma odpowiedzi 14.

Największa część respondentów 92,9% (13) jest aktywnie zaangażowana w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 250 pracowników, a 7,1% (1) w przedsiębiorstwach zatrudniających od 51 do 250 pracowników. Podział przedsiębiorstw ze względu na liczbę zatrudnionych osób został podjęty zgodnie z rekomendacją Komisji Unii Europejskiej nr 2003/361/EG z dnia 06 maja 2003 roku (rysunek 38.).



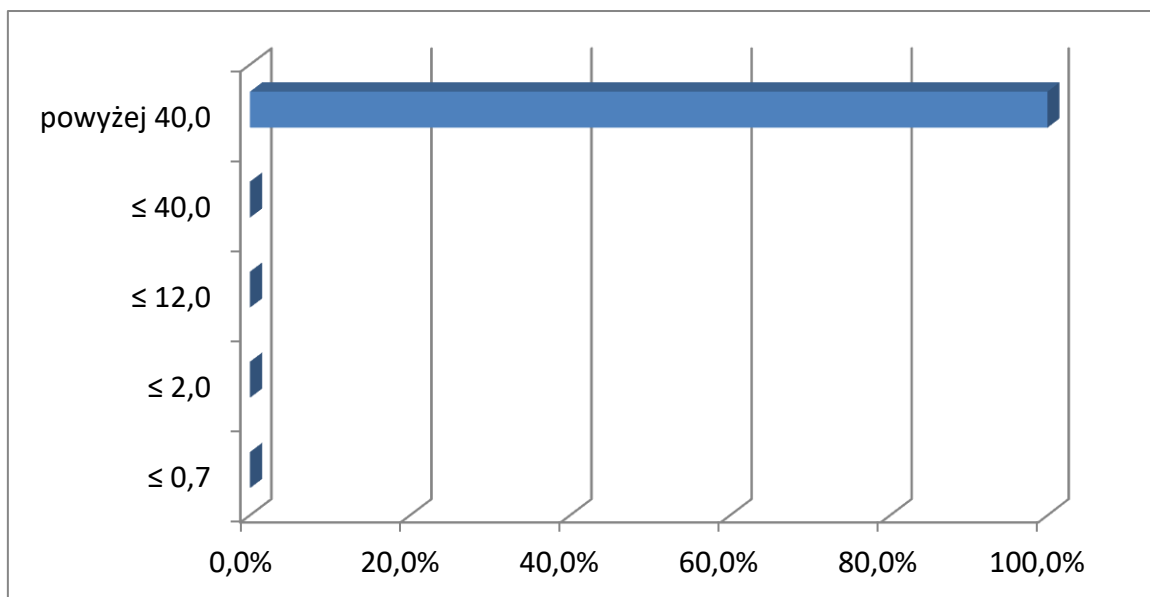
Rysunek 38. Liczba zatrudnionych w niemieckich przedsiębiorstwach reprezentowanych przez ekspertów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 4. Roczny obrót⁶⁴ przedsiębiorstwa w euro, N=14, łączna suma odpowiedzi 14.

Struktura badanych przedsiębiorstw według rocznego obrotu pokazuje, że dominują wśród nich duże przedsiębiorstwa. Respondenci próby reprezentowali w 100,0% (14) przedsiębiorstwa z rocznym obrotem powyżej 40 mln euro. Podział przedsiębiorstw na grupy ze względu na wielkość rocznego obrotu dokonano zgodnie z Załącznikiem I do Rozporządzenia Komisji Unii Europejskiej nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 roku (rysunek 39).

⁶⁴ Wszystkie wpływy lub należności ze sprzedaży towarów i usług, pomniejszone o kwotę należnego podatku dochodowego.

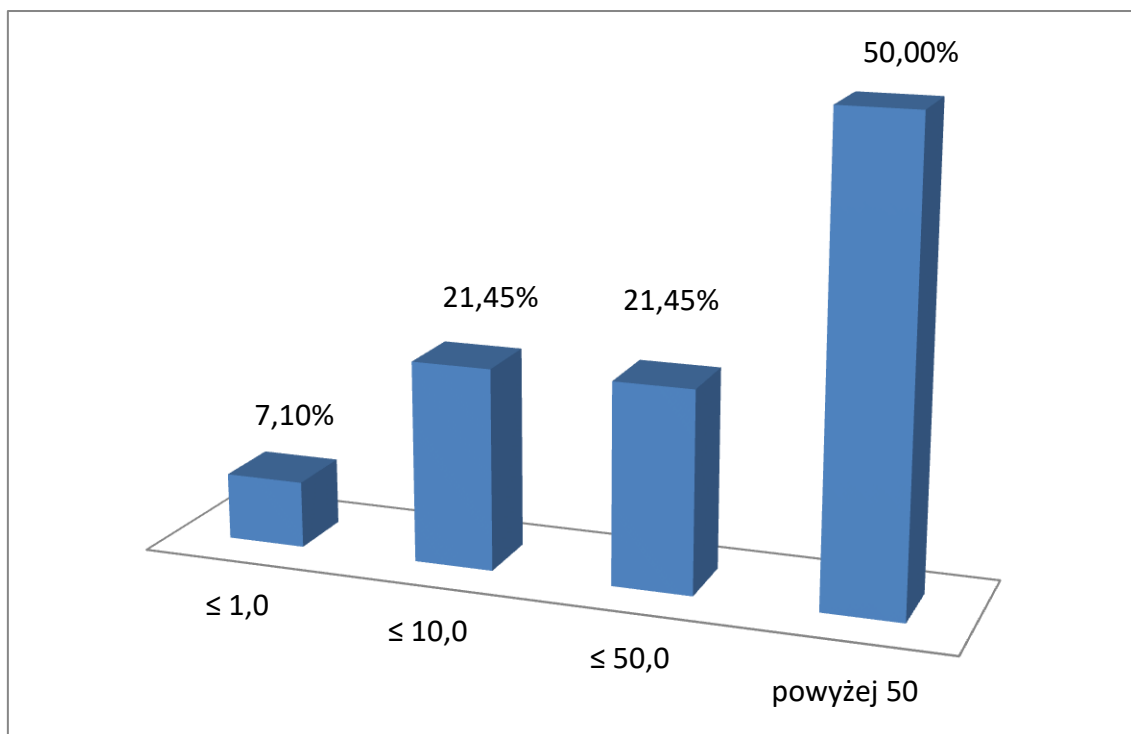


Rysunek 39. Roczne obroty w mln euro niemieckich przedsiębiorstw reprezentowanych przez ekspertów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 5. Łączna wielkość inwestycji w euro rocznie, N=14, łączna suma odpowiedzi 14.

Największy odsetek, wynoszący 50,0% (7) przedsiębiorstw reprezentowanych przez ekspertów stanowiły przedsiębiorstwa o łącznej wielkości inwestycji powyżej 50 mln euro rocznie, 21,45% (3) stanowiły przedsiębiorstwa o łącznej wielkości inwestycji powyżej 10 do 50 mln euro rocznie, 21,45% (3) o łącznej wielkości powyżej 1 do 10 mln euro rocznie i 7,1% (1) przedsiębiorstwa do 1 mln euro rocznie (rysunek 40.).



Rysunek 40. Łączna wielkość inwestycji niemieckich przedsiębiorstw reprezentowanych przez ekspertów w mln euro rocznie

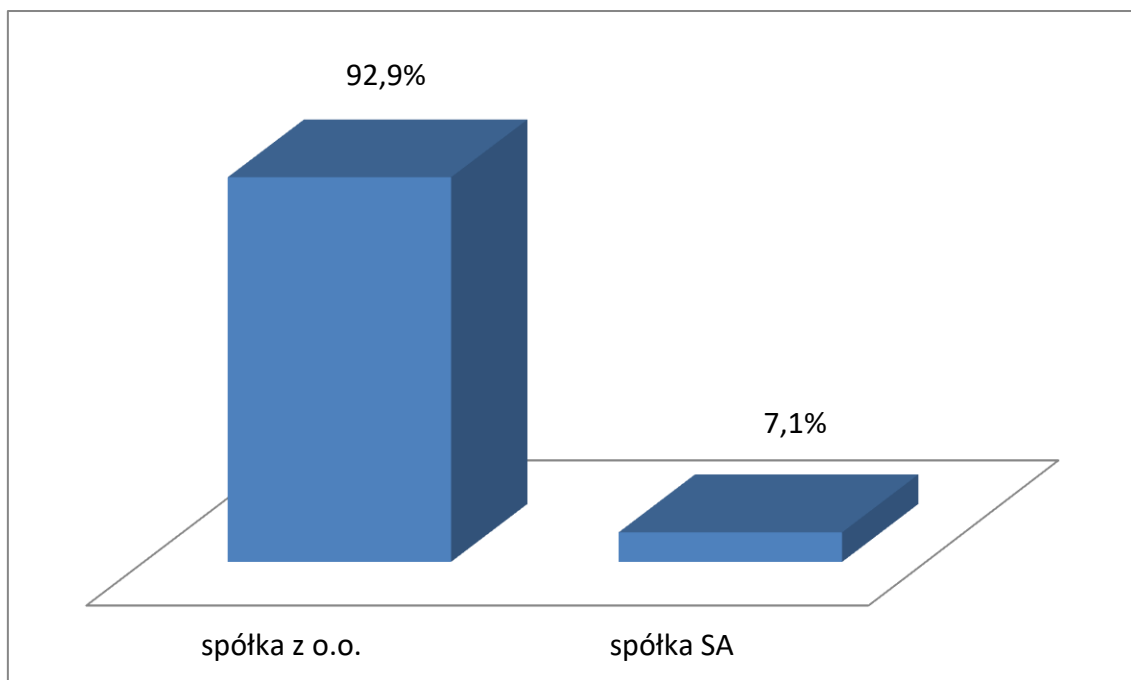
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

5.2.2. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie badanych przedsiębiorstw z udziałem kapitału niemieckich inwestorów chemii budowlanej w Polsce (część druga)

W części drugiej kwestionariusza zawarte są pytania dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce podjętych przez niemieckie przedsiębiorstwa chemii budowlanej.

Pytanie 6. Nazwa przedsiębiorstwa w Polsce reprezentowanego przez eksperta próby badawczej, N=14, łączna suma odpowiedzi 14.

Wśród przedsiębiorstw reprezentowanych przez respondentów 100,0% (14) stanowiły spółki kapitałowe, z tego 92,9% (13) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, a 7,1% (1) spółki akcyjne, wszystkie badane podmioty posiadają osobowość prawną i są zarejestrowane (rysunek 41.).

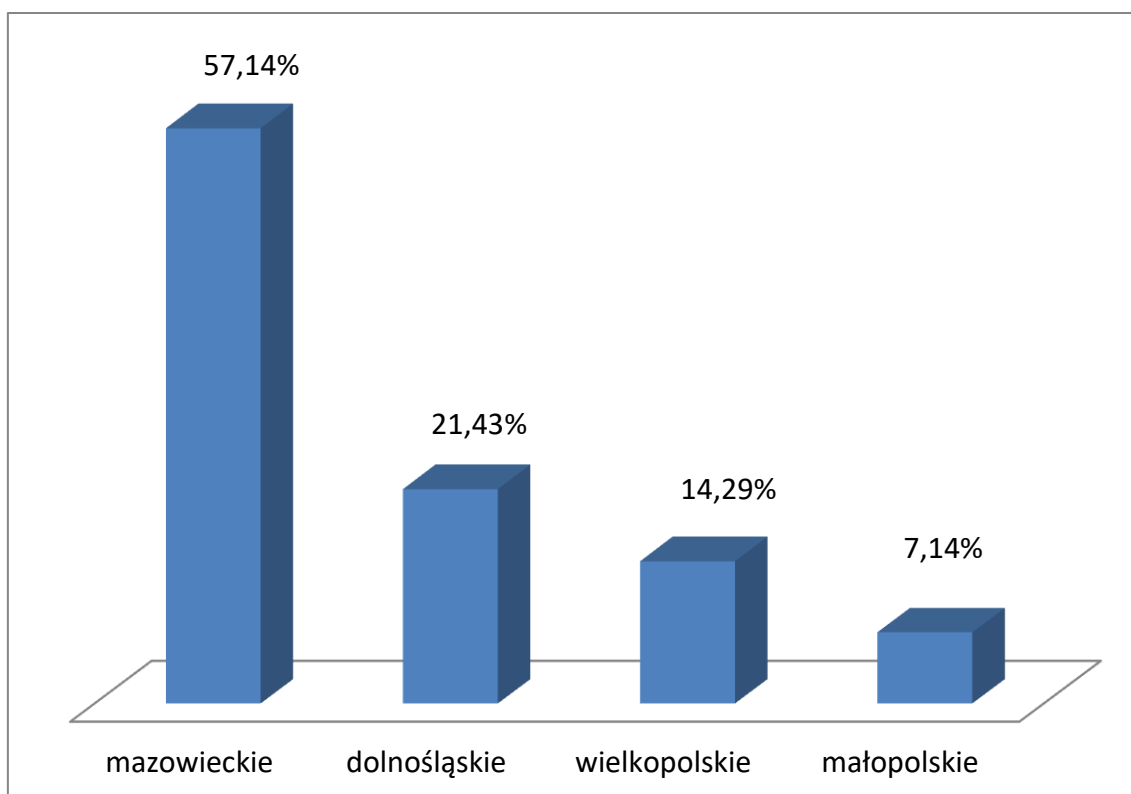


Rysunek 41. Formy prawne niemieckich przedsiębiorstw reprezentowane przez ekspertów w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 7. Lokalizacja przedsiębiorstwa w Polsce. N=14, łączna suma odpowiedzi 14.

Największy odsetek, reprezentowanych przez ekspertów przedsiębiorstw wynoszący 57,14% (8) ma główną siedzibę w województwie mazowieckim, 21,43% (3) w dolnośląskim, 14,29% (2) w wielkopolskim i 7,14% (1) w małopolskim (rysunek 42.).



Rysunek 42. Lokalizacja niemieckich przedsiębiorstw reprezentowanych przez ekspertów w Polsce

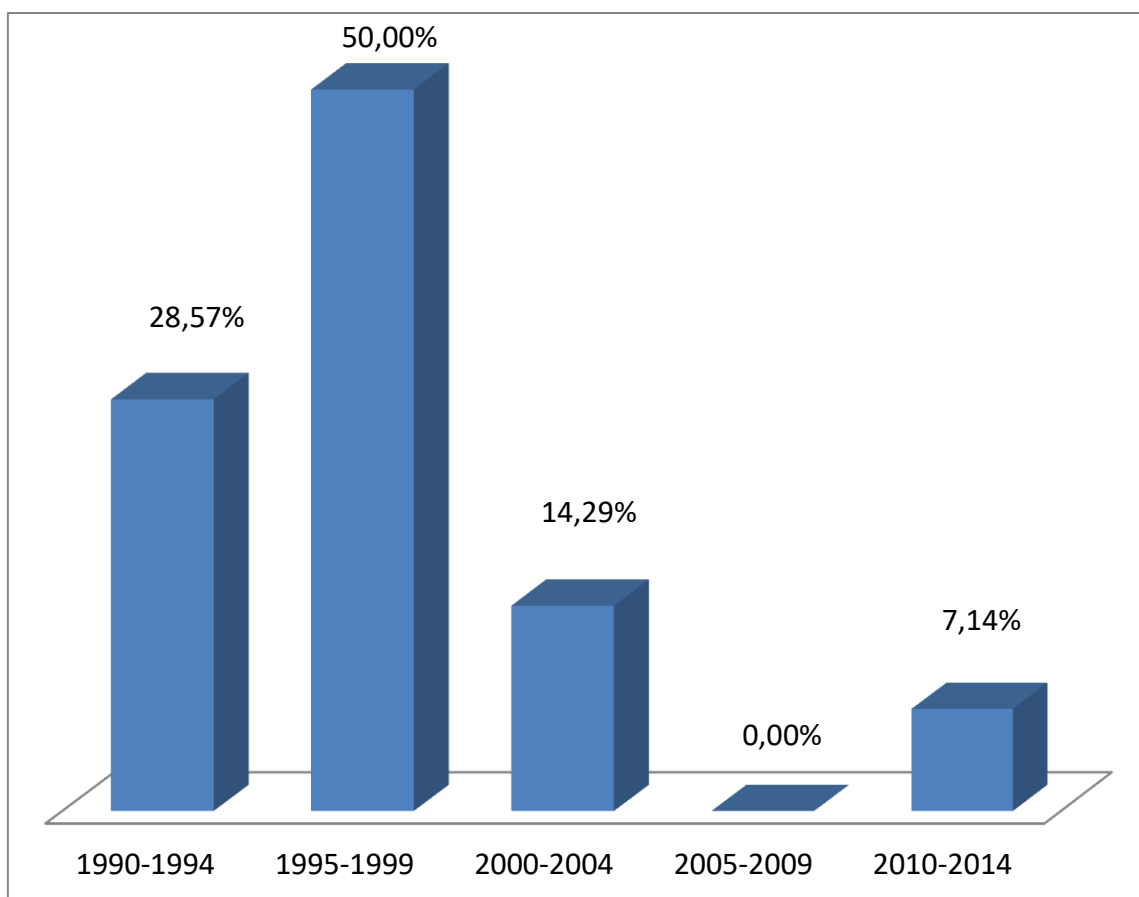
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 8. Rok wejścia na rynek w Polsce, N=14, łączna suma odpowiedzi 14.

Wśród przedsiębiorstw reprezentowanych przez ekspertów, 50,0% (7) weszło na rynek w latach 1995-1999, 28,57% (4) w latach 1990-1994, 14,29% w latach 2000-2004, a 7,14% w latach 2010-2014, wszystkie przedsiębiorstwa zostały zarejestrowane w okresie transformacji gospodarczej (rysunek 43.).

Inwestycje długoterminowe obejmują bezpośrednie inwestycje na okres dłuższy niż 1 rok⁶⁵.

⁶⁵ Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku.

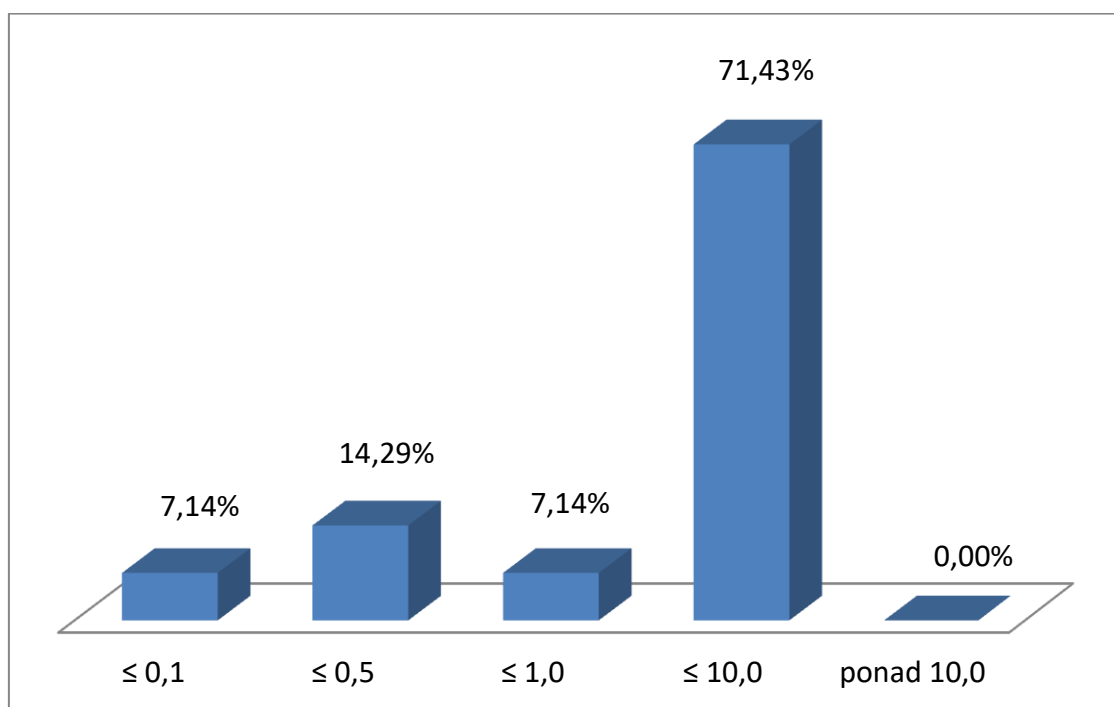


Rysunek 43. Lata wejścia niemieckich przedsiębiorstw reprezentowanych przez ekspertów na rynek w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 9. Roczna wielkość inwestycji w mln euro w Polsce, N=14, łączna suma odpowiedzi 14.

Największy odsetek, 71,43% (10), respondentów podał, że wielkość inwestycji reprezentowanych przez nich przedsiębiorstw mieściła się w granicach powyżej 1 do 10 mln euro w badanym roku, 14,29% (2) podało wielkość inwestycji w granicach powyżej 0,1 do 0,5 mln euro rocznie, 7,14% (1) wielkość w granicach powyżej 0,5 do 1 mln euro, a 7,14% (1) wskazała wartość inwestycji poniżej 0,1 mln euro (rysunek 44.).

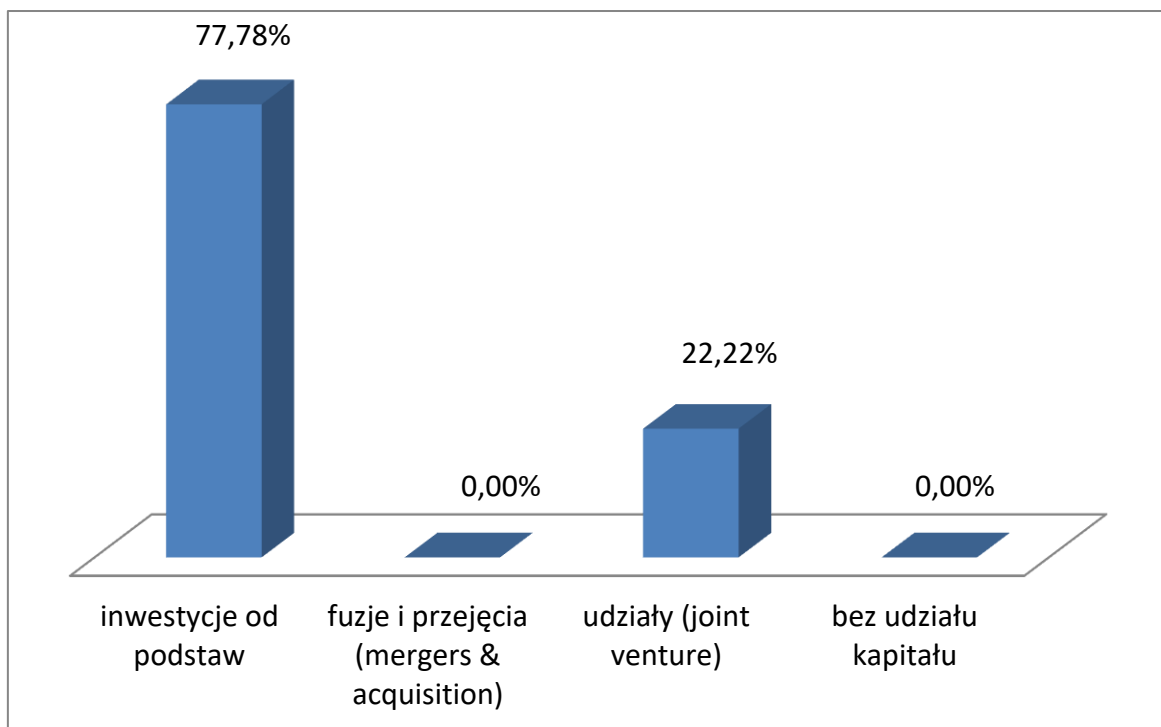


Rysunek 44. Wielkość inwestycji niemieckich przedsiębiorstw reprezentowanych przez ekspertów w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 10. Rodzaj wybranej formy wejścia przedsiębiorstwa na rynek w Polsce, możliwość wielu odpowiedzi: inwestycja od podstaw, fuzje/przejęcia (ang. mergers & acquisition), joint venture, bez udziału kapitału, N=14, łączna suma wielokrotnych odpowiedzi 18.

Odpowiedzi respondentów wykazały, że większość niemieckich inwestorów 77,78% (14) zdecydowanie preferuje nowo założoną samodzielną spółkę córkę będącą całkowicie własnością inwestora, tj. spółkę, która posiada własną produkcję i/lub własną dystrybucję. Na dalszym miejscu znajdują się firmy joint venture 22,22% (4) (rysunek 45).

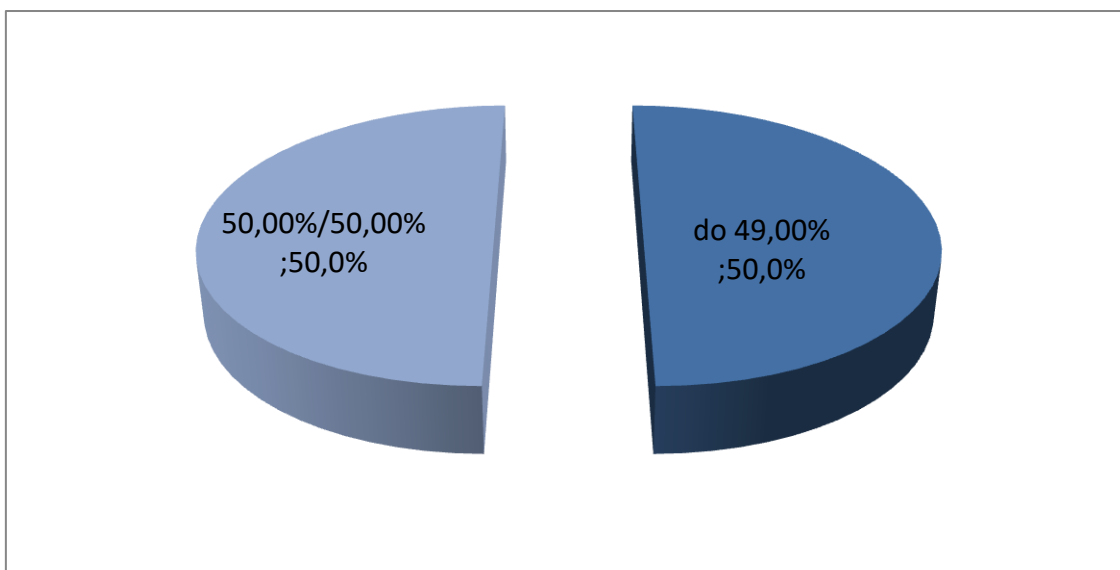


Rysunek 45. Formy wejścia niemieckich przedsiębiorstw reprezentowanych przez ekspertów na rynek w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 11. Jeśli udział (ang. joint venture) „tak”, jak wysoki był procent, N=4, łączna suma odpowiedzi 4.

W grupie niemieckich firm chemii budowlanej zaangażowanych w polskich firmach partnerskich, 50% (2) posiada udziały mniejszościowe poniżej 50% (ang. minority joint venture), a 50% (2) prowadzi działalność parytetową (ang. equity joint venture), obaj partnerzy posiadają po 50% udziałów (rysunek 46).



Rysunek 46. Udziały w joint venture

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

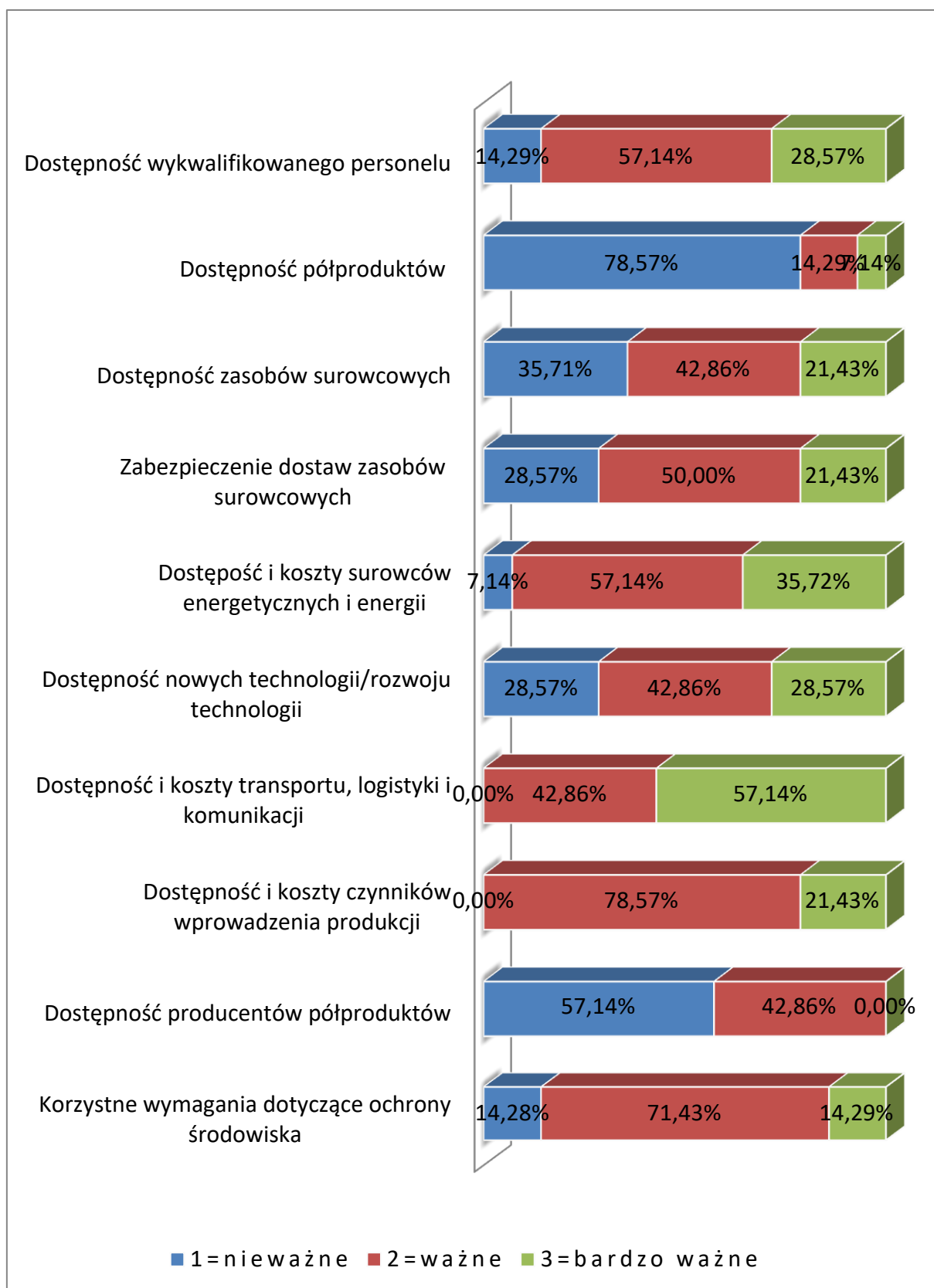
Pytanie 12. Jeśli bez udziału kapitałowego „tak”, w jakiej formie/formach, możliwość wielu odpowiedzi; licencja, kontrakt menadżerski, franczyza, produkcja kontraktowa i eksport, N=14, łączna suma odpowiedzi 0.

Wśród respondentów niemieckich firm chemii budowlanej zaangażowanych inwestycyjnie w Polsce nie było żadnego inwestora bez udziału kapitału, np. w postaci licencji, kontraktów menadżerskich, franczyzy lub produkcji kontraktowej.

5.2.3. Motywy zagranicznych inwestycji bezpośrednich niemieckich inwestorów

Pytanie 13. Jak ważne dla podjęcia decyzji o działalności gospodarczej przedsiębiorstwa w Polsce były wybrane motywy zasobowe, N=14, łączna suma odpowiedzi 140 (N=14 x 10 pytań/odpowiedzi).

Wśród motywów zasobowych bardzo ważne i ważne dla 100,00% ankietowanych ekspertów były dostępność i koszty transportu, logistyki i komunikacji (57,14% bardzo ważne i 42,86% ważne) oraz dostępność i koszty czynników produkcji (odpowiednio 21,43% i 78,57%), dla 92,86% dostępność i koszty surowców energetycznych i energii (35,72% bardzo ważne i 57,14% ważne), dla 85,71% dostępność wykwalifikowanego personelu (28,57% bardzo ważne i 57,14% ważne) i korzystne regulacje prawne dotyczące ochrony środowiska (odpowiednio 14,29% i 71,43%), dla 71,43% zabezpieczenie dostaw surowcowych (21,43% bardzo ważne i 50,00% ważne) i dostępność nowych technologii/rozwoju technologii (odpowiednio 28,57% i 42,86%), dla 64,29% dostępność zasobów surowcowych (21,43% bardzo ważne i 42,86% ważne). Dostępność producentów półproduktów była dla 42,85% ankietowanych ważna, a dla 57,14% nieważna, dostępność półproduktów okazała się tylko dla 7,14% bardzo ważna i 14,29% ważna, a dla 78,57% nieważna (rysunek 47).

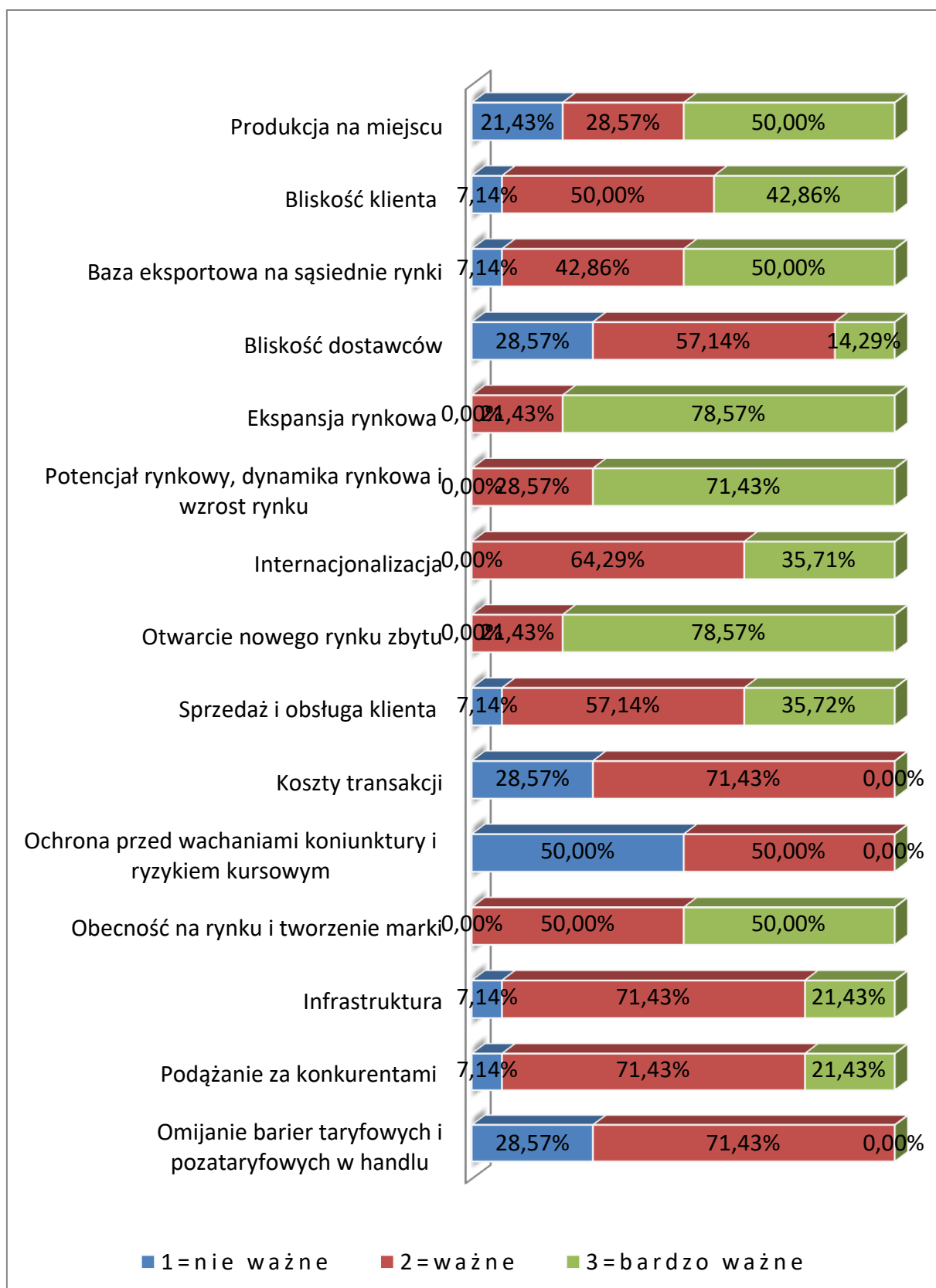


Rysunek 47. Motywy zasobowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 14. Jakie znaczenie miały dla podjęcia decyzji o działalności gospodarczej przedsiębiorstwa w Polsce wybrane motywy rynkowe, N=14, łączna suma odpowiedzi 210 (N=14 x 15 pytań/odpowiedzi)

Z motywów rynkowych bardzo ważne lub ważne dla 100,00% inwestorów niemieckiej chemii budowlanej były ekspansja rynkowa (78,57% bardzo ważne i 21,43% ważne), otwarcie nowego rynku zbytu (odpowiednio 78,57% i 21,43%), potencjał rynkowy, dynamika rynkowa i wzrost rynku (odpowiednio 71,43% i 28,57%), obecność na rynku i tworzenie marki (odpowiednio 50,00% i 50,00%) oraz internacjonalizacja (odpowiednio 35,71% i 64,29%), dla 92,86% baza eksportowa na sąsiednie rynki (50,00% bardzo ważne i 42,86% ważne), bliskość klienta (42,86% bardzo ważne i 50,00% ważne), sprzedaż i obsługa klienta (odpowiednio 35,72% i 57,14%), infrastruktura (odpowiednio 21,43% i 71,43%) i podążanie za konkurentami (odpowiednio 21,43% i 71,43%), dla 78,57% produkcja na miejscu (50,00% bardzo ważne i 28,57% ważne), dla 71,43% bliskość dostawców (14,29% bardzo ważne i 57,14% ważne), koszty transakcji (71,43% ważne) i omijanie barier taryfowych i pozataryfowych w handlu (71,43% ważne), dla 50,00% ważna była ochrona przed wahaniami koniunktury i ryzykiem kursowym (rysunek 48).

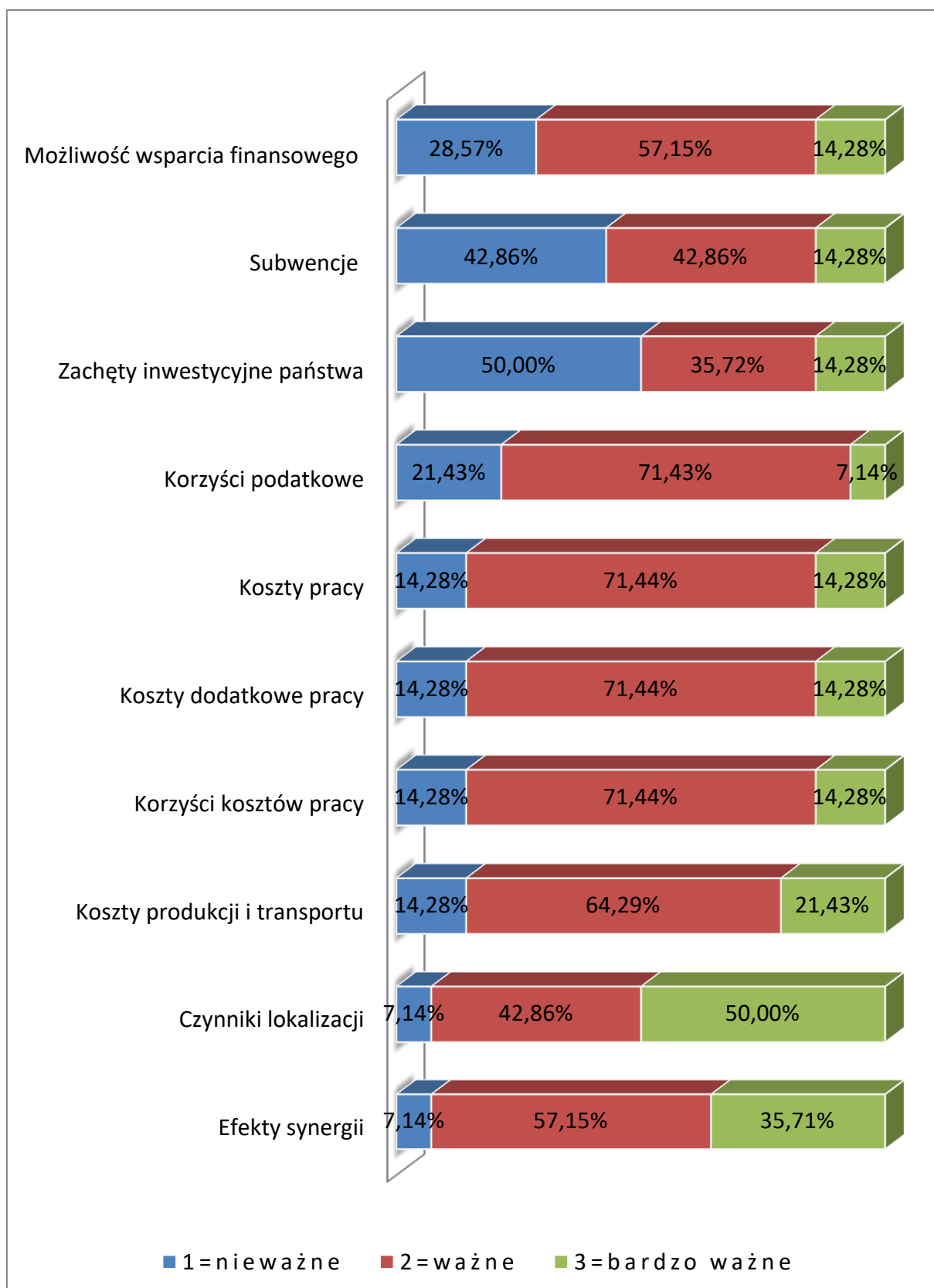


Rysunek 48. Motywy rynkowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 15. Jak ważne dla podjęcia decyzji o działalności gospodarczej w Polsce były wybrane motywy kosztowe, N=14, łączna suma odpowiedzi 140 (N=14 x 10 pytań/odpowiedzi).

Z motywów kosztowych według respondentów bardzo ważne lub ważne pozostawały dla 92,86% czynniki lokalizacji (50,00% bardzo ważne i 42,86% ważne) i efekty synergii (odpowiednio 35,71% i 57,15%), dla 85,71% koszty produkcji i transportu (21,43% bardzo ważne i 64,29% ważne), koszty pracy (odpowiednio 14,28% i 71,44%), koszty dodatkowe pracy (odpowiednio 14,28% i 71,44%), korzyści kosztów pracy (odpowiednio 14,28% i 71,44%), dla 78,57% korzyści podatkowe (7,14% bardzo ważne i 71,43% ważne), dla 71,43% możliwość wsparcia finansowego (programy wsparcia dla inwestorów) (14,28% bardzo ważne i 57,15% ważne), dla 57,14% subwencje (14,28% bardzo ważne i 42,86% ważne), a dla 50,00% zachęty inwestycyjne państwa (14,28% bardzo ważne i 35,72% ważne) (rysunek 49).

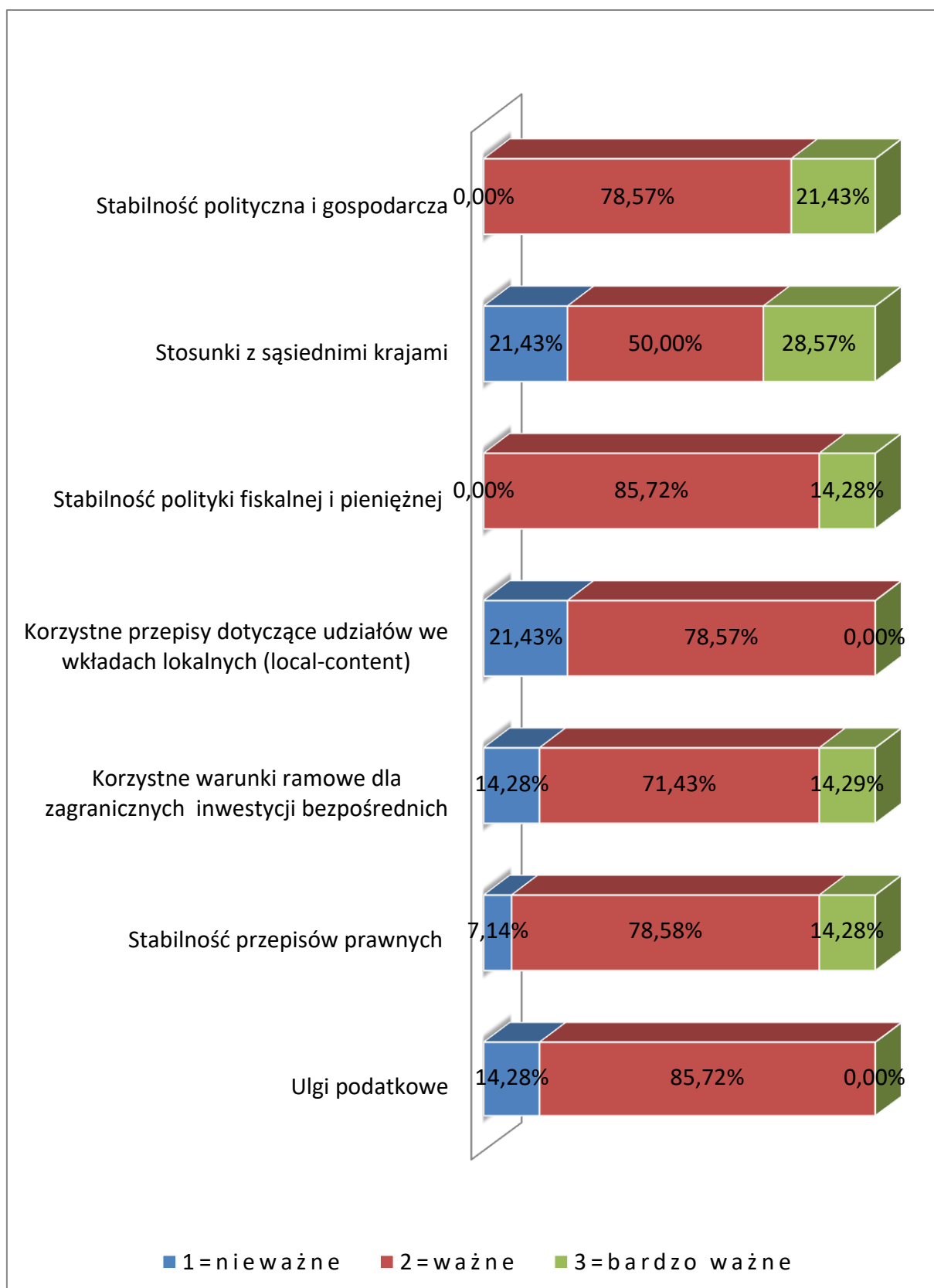


Rysunek 49. Motywy kosztowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 16. Jakie znaczenie miały dla podjęcia decyzji o działalności gospodarczej przedsiębiorstwa w Polsce wybrane motywy strategiczne, polityczne i środowiskowe , N=14, łączna suma odpowiedzi 98 (N=14 x 7 pytań/odpowiedzi).

Wśród motywów strategicznych bardzo ważne lub ważne dla 100,00% inwestorów chemii budowlanej były stabilność polityczna i gospodarcza (21,43% bardzo ważne i 78,57% ważne) oraz stabilność polityki fiskalnej i pieniężnej (odpowiednio 14,28% i 85,72%), dla 92,86% stabilność przepisów prawnych (14,28% bardzo ważne i 78,58% ważne), dla 85,71% korzystne warunki ramowe dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich (14,29% bardzo ważne i 71,43% ważne) i ulgi podatkowe (odpowiednio 85,72% ważne), a dla 78,57% stosunki z sąsiednimi krajami (28,57% bardzo ważne i 50,00% ważne) oraz korzystne przepisy dotyczące udziałów we wkładach lokalnych (ang. local-content) (odpowiednio 78,57% ważne) (rysunek 50).



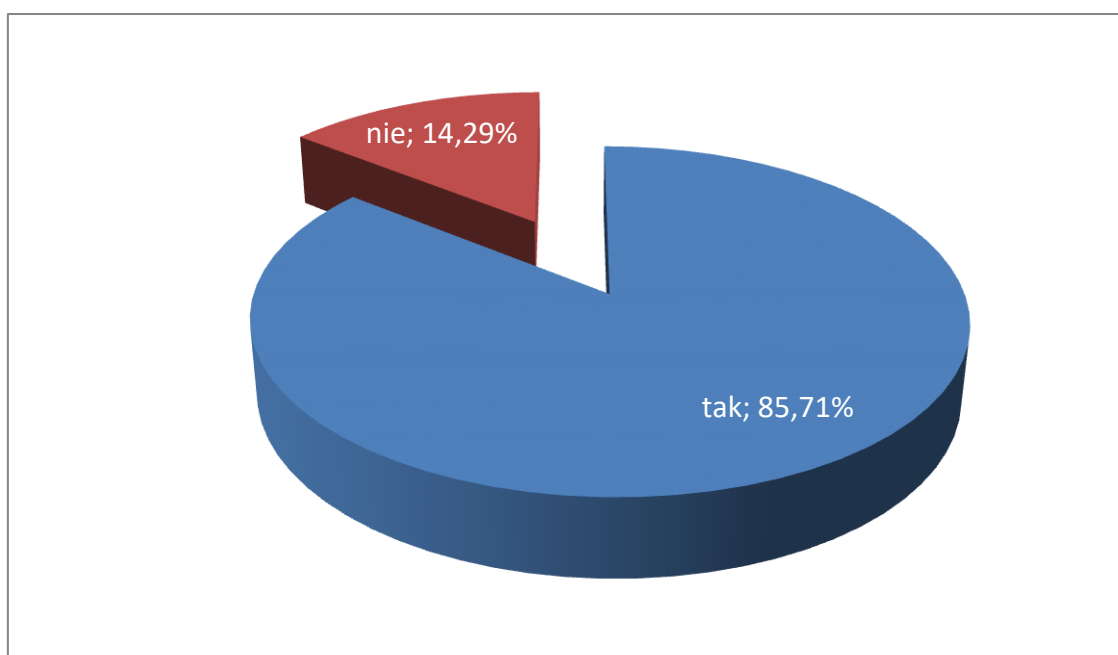
Rysunek 50. Motywy strategiczne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

5.2.4. Planowane inwestycje niemieckich inwestorów w Polsce

Pytanie 17. Czy przedsiębiorstwo planuje w 2017 roku inwestycje bezpośrednie w Polsce, tak/nie, N=14, łączna suma odpowiedzi 14.

Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw 85,71% (12) planuje także w 2017 roku podjąć nowe inwestycje, a 14,29% nie planuje nowych inwestycji w Polsce w następnym roku (rysunek 51.).

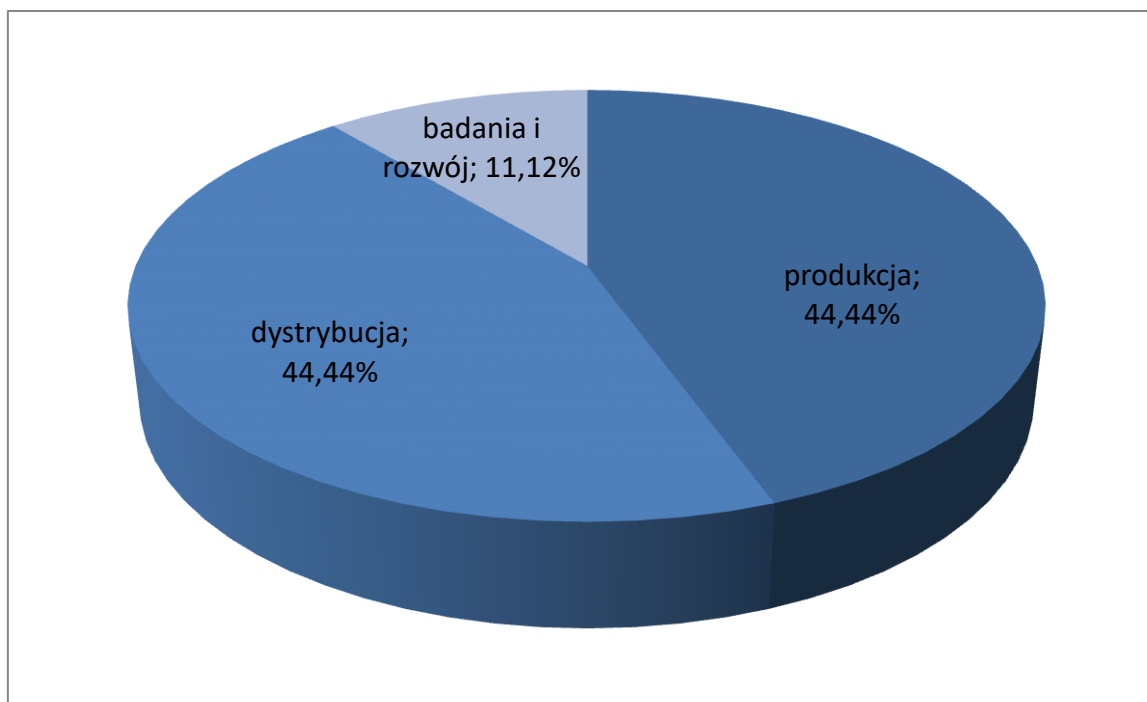


Rysunek 51. Planowane inwestycje

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Pytanie 18. W przypadku „tak”, dotyczą inwestycje następujących działalności, możliwość wielu odpowiedzi: produkcja, dystrybucja, badania i rozwój, inne, N=12, łączna suma wielokrotnych odpowiedzi 18.

Głównym kierunkiem planowanych nakładów inwestycyjnych dla 44,44% inwestorów jest rozszerzenie produkcji chemii budowlanej w Polsce, dla 44,44% dalszy dynamiczny rozwój sieci dystrybucji, a dla 11,12% wzmocnienie regionalnego potencjału badań i rozwoju technologii (rysunek 52).



Rysunek 52. Rodzaj inwestycji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

5.2.5. Analiza motywów zagranicznych inwestycji bezpośrednich niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce

Eksperci reprezentujący niemieckie przedsiębiorstwa chemii budowlanej udzielili łącznie 588 (42 pytania x 14 ekspertów) odpowiedzi na pytania dotyczące motywów, które nimi kierowały przy podejmowaniu decyzji o podjęciu aktywnej działalności w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce. Reasumując, odpowiedzi respondentów pokazały, że odsetek ocen bardzo ważne i ważne (skala ocen zawierała się w granicach od 1 do 3, gdzie 1 oznacza „nieważne”, 2 „ważne”, 3 „bardzo ważne”) wynosił 82,15% (483 odpowiedzi), w tym ocen „bardzo ważne” było 25,68% (151 odpowiedzi), a „ważne” 56,47% (332 odpowiedzi). Odsetek ocen nieważne wynosił 17,85% (105 odpowiedzi).

Przeprowadzone badania empiryczne obejmujące próbę 14 niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej ilustrują bardzo zróżnicowane znaczenie poszczególnych motywów wpływających na decyzje niemieckich inwestorów przy podejmowaniu działalności gospodarczej w Polsce (tabela 12. Ocena motywów ...).

Pod względem ważności przy podejmowaniu decyzji o zaangażowaniu inwestycyjnym w Polsce eksperci niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej wymienili:

a) w kategorii motywów zasobowych ogólna średnia ocena 1,97 (33 odpowiedzi bardzo ważne, 70 ważne i 37 nieważne):

1. dostępność i koszty transportu, logistyki i komunikacji, średnia ocena 2,57 (8 ocen bardzo ważne i 6 ważne),
2. dostępność i koszty surowców energetycznych i energii, średnia ocena 2,29 (5 ocen bardzo ważne, 8 ważne i 1 nieważne),
3. dostępność i koszty czynników wprowadzania produkcji, średnia ocena 2,21 (3 bardzo ważne i 11 ważne),
4. dostępność wykwalifikowanego personelu, średnia ocen 2,14 (4 bardzo ważne, 8 ważne i 2 nieważne),
5. korzystne wymagania dotyczące ochrony środowiska, średnia ocen 2,00 (2 bardzo ważne, 10 ważne i 2 nieważne),
5. dostępność nowych technologii/rozwoju technologii, średnia ocen 2,00 (4 bardzo ważne, 6 ważne i 4 nieważne),
6. zabezpieczenie dostaw zasobów surowcowych, średnia ocen 1,93 (3 bardzo ważne, 7 ważne i 4 nieważne),
7. dostępność zasobów surowcowych, średnia ocen 1,86 (3 bardzo ważne, 6 ważne i 5 nieważne),
8. dostępność producentów półproduktów, średnia ocen 1,43 (6 ważne i 8 nieważne),
9. dostępność półproduktów, średnia ocen 1,29 (1 bardzo ważne, 2 ważne i 11 nieważne),

b) w kategorii motywów rynkowych ogólna średnia ocena 2,24 (77 odpowiedzi bardzo ważne, 106 ważne i 27 nieważne):

1. ekspansja rynkowa przedsiębiorstwa, średnia ocen 2,78 (11 bardzo ważne i 3 ważne),
1. otwarcie nowego rynku zbytu, średnia ocen 2,78 (11 bardzo ważne i 3 ważne),
2. potencjał rynkowy, dynamika rynkowa i wzrost rynku, średnia ocen 2,71 (10 bardzo ważne i 4 ważne),

3. obecność na rynku i tworzenie marki, średnia ocen 2,50 (7 bardzo ważne i 7 ważne),
4. baza eksportowa na sąsiednie rynki, średnia ocen 2,43 (7 bardzo ważne, 6 ważne i 1 nieważne),
5. bliskość klienta, średnia ocen 2,36 (6 bardzo ważne, 7 ważne i 1 nieważne),
5. internacjonalizacja przedsiębiorstwa, średnia ocen 2,36 (5 bardzo ważne i 9 ważne),
6. produkcja na miejscu, średnia ocen 2,28 (7 bardzo ważne, 4 ważne i 3 nieważne),
6. sprzedaż i obsługa klienta na miejscu, średnia ocen 2,28 (5 bardzo ważne, 8 ważne i 1 nieważne),
7. podążanie za konkurentami, średnia ocen 2,14 (3 bardzo ważne, 10 ważne i 1 nieważne),
7. infrastruktura, średnia ocen 2,14 (3 bardzo ważne, 10 ważne i 1 nieważne),
8. bliskość dostawców, średnia ocen 1,86 (2 bardzo ważne, 8 ważne i 4 nieważne),
9. koszty transakcji, średnia ocen 1,71 (10 ważne i 4 nieważne),
9. omijanie barier taryfowych i pozataryfowych w handlu, średnia ocen 1,71 (10 ważne i 4 nieważne),
10. ochrona przed wahaniami koniunktury i ryzykiem kursowym, średnia ocen 1,50 (7 ważne i 7 nieważne),

c) w kategorii motywów kosztowych ogólna średnia ocena 1,98 (28 odpowiedzi bardzo ważne, 82 ważne i 30 nieważne):

1. czynnik lokalizacji, średnia ocen 2,36 (6 bardzo ważne, 7 ważne i 1 nieważne),
2. efekty synergii, średnia ocen 2,21 (4 bardzo ważne, 9 ważne i 1 nieważne),

3. koszty produkcji i transportu, średnia ocen 2,07 (3 bardzo ważne, 9 ważne i 2 nieważne),
3. korzyści kosztów pracy, średnia ocen 2,07 (3 bardzo ważne, 9 ważne i 2 nieważne),
3. koszty pracy, średnia ocen 2,07 (3 bardzo ważne, 9 ważne i 2 nieważne),
4. koszty dodatkowe pracy, średnia ocen 2,00 (2 bardzo ważne, 10 ważne i 2 nieważne),
5. możliwość wsparcia finansowego, średnia ocen 1,86 (2 bardzo ważne, 8 ważne i 4 nieważne),
5. korzyści podatkowe, średnia ocen 1,86 (1 bardzo ważne, 10 ważne i 3 nieważne),
6. subwencje, średnia ocen 1,71 (2 bardzo ważne, 6 ważne i 6 nieważne),
7. zachęty inwestycyjne państwa, średnia ocen 1,64 (2 bardzo ważne, 5 ważne i 7 nieważne),

d) w kategorii motywów strategicznych ogólna średnia ocena 2,02 (13 odpowiedzi bardzo ważne, 74 ważne i 11 nieważne):

1. stabilność polityczna i gospodarcza, średnia ocen 2,21 (3 bardzo ważna i 11 ważna),
2. stabilność polityki fiskalnej i pieniężnej, średnia ocen 2,14 (2 bardzo ważne i 12 ważne),
3. stosunki z sąsiednimi krajami, średnia ocen 2,07 (4 bardzo ważne, 7 ważne i 3 nieważne),
3. stabilność przepisów prawnych, średnia ocen 2,07 (2 bardzo ważne, 11 ważne i 1 nieważne),
4. korzystne warunki ramowe dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich, średnia ocen 2,00 (2 bardzo ważne, 10 ważne i 2 nieważne),
5. ulgi podatkowe, średnia ocen 1,86 (12 ważne i 2 nieważne),

6. korzystne przepisy dotyczące udziałów we wkładach lokalnych, (ang. local-content) średnia ocen 1,78 (11 ważne i 3 nieważne).

Tabela 13. Ocena motywów wpływających na decyzje – wyniki badania, N=14

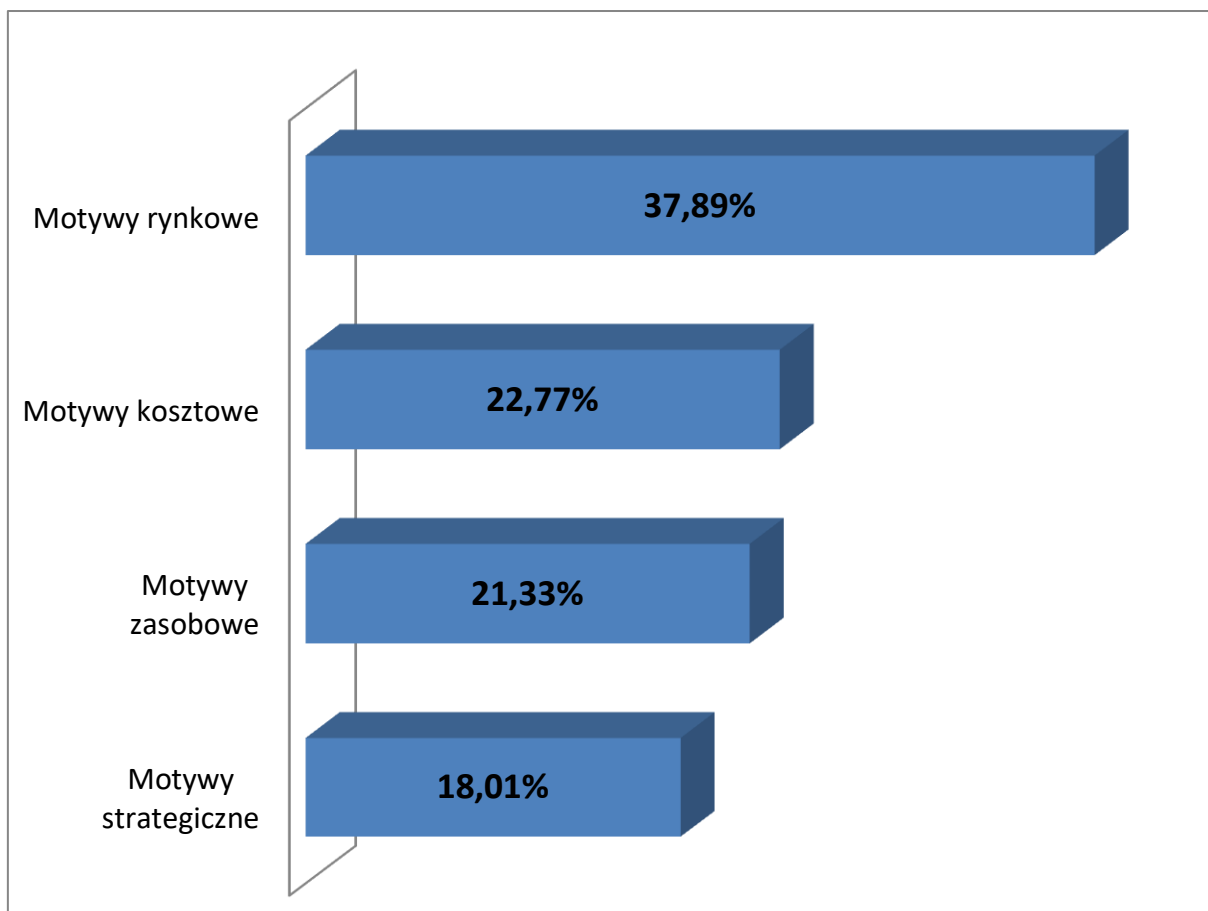
Motywy	Liczba ocen 1=nieważne	Liczba ocen 2=ważne	Liczba ocen 3=bardzo ważne	średnia ocen
Zasobowe, pytanie 13				
Dostępność wykwalifikowanego personelu	2	8	4	2,14
Dostępność półproduktów	11	2	1	1,29
Dostępność zasobów surowcowych	5	6	3	1,86
Zabezpieczenie dostaw zasobów surowcowych	4	7	3	1,93
Dostępność i koszty surowców energetycznych i energii	1	8	5	2,29
Dostępność nowych technologii/rozwoju technologii	4	6	4	2,00
Dostępność i koszty transportu, logistyki i komunikacji	0	6	8	2,57
Dostępność i koszty czynników wprowadzenia produkcji	0	11	3	2,21
Dostępność producentów półproduktów	8	6	0	1,43
Korzystne wymagania dotyczące ochrony środowiska	2	10	2	2,00
Ogółem pytanie 13	37	70	33	1,97
Rynkowe, pytanie 14				
Produkcja na miejscu	3	4	7	2,28

Bliskość klienta	1	7	6	2,36
Baza eksportowa na sąsiednie rynki	1	6	7	2,43
Bliskość dostawców	4	8	2	1,86
Ekspansja rynkowa	0	3	11	2,78
Potencjał rynkowy, dynamika rynkowa i wzrost rynku	0	4	10	2,71
Internacjonalizacja	0	9	5	2,36
Otwarcie nowego rynku zbytu	0	3	11	2,78
Sprzedaż i obsługa klienta	1	8	5	2,28
Koszty transakcji	4	10	0	1,71
Ochrona przed wahaniami koniunktury i ryzykiem kursowym	7	7	0	1,50
Obecność na rynku i tworzenie marki	0	7	7	2,50
Infrastruktura	1	10	3	2,14
Podążanie za konkurentami	1	10	3	2,14
Omijanie barier taryfowych i pozataryfowych w handlu	4	10	0	1,71
Ogółem pytanie 14	27	106	77	2,24
Kosztowe, pytanie 15				
Możliwość wsparcia finansowego	4	8	2	1,86
Subwencje	6	6	2	1,71
Zachęty inwestycyjne państwa	7	5	2	1,64
Korzyści podatkowe	3	10	1	1,86
Koszty pracy	2	9	3	2,07
Koszty dodatkowe pracy	2	10	2	2,00
Korzyści kosztów pracy	2	9	3	2,07
Koszty produkcji i transportu	2	9	3	2,07

Czynniki lokalizacji	1	7	6	2,36
Efekty synergii	1	9	4	2,21
Ogółem pytanie 15	30	82	28	1,98
Strategiczne, pytanie 16				
Stabilność polityczna i gospodarcza	0	11	3	2,21
Stosunki z sąsiednimi krajami	3	7	4	2,07
Stabilność polityki fiskalnej i pieniężnej	0	12	2	2,14
Korzystne przepisy dotyczące udziałów we wkładach lokalnych	3	11	0	1,78
Korzystne warunki ramowe dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich	2	10	2	2,00
Stabilność przepisów prawnych	1	11	2	2,07
Ulgi podatkowe	2	12	0	1,86
Ogółem pytanie 16	11	74	13	2,02

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Wyniki badania wyraźnie ilustrują, że w podejmowaniu decyzji odnośnie zaangażowania inwestycyjnego niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce najważniejszą rolę odegrały motywy rynkowe. Motywy rynkowe w ocenie ekspertów otrzymały z ogólnej ilości 483 ocen 37,89% ocen „bardzo ważne” i „ważne” (odpowiednio 183 ocen, w tym 77 bardzo ważne i 106 ważne), na drugim miejscu pod względem ważności w opinii respondentów znalazły się motywy kosztowe 22,77% ocen „bardzo ważne” i „ważne” (odpowiednio 110 ocen, w tym 28 bardzo ważne i 82 ważne), a następnie motywy zasobowe: 21,33% ocen „bardzo ważne” i „ważne” (odpowiednio 103 oceny, w tym 33 bardzo ważne i 70 ważne) i motywy strategiczne 18,01% ocen „bardzo ważne” i „ważne” (odpowiednio 87 ocen, w tym 13 bardzo ważne i 74 ważne) (rysunek 53).



Rysunek 53. Kategorie motywów według ważności przy podejmowaniu decyzji o zaangażowaniu inwestycyjnym w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

5.3. Podsumowanie

W rozdziale piątym autor przedstawił wyniki badań empirycznych i ustosunkował się do sformułowanych hipotez badawczych. Celem głównym przeprowadzonych dociekań była identyfikacja dominującej kategorii motywów mającej wpływ na zaangażowanie inwestycyjne niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce, identyfikacja preferowanej przez nich formy wejścia na polski rynek chemii budowlanej oraz określenie trwałości zrealizowanych inwestycji. W badaniu wzięło udział 14 ekspertów reprezentujących 14 przedsiębiorstw zarejestrowanych w stowarzyszeniu chemii budowlanej w Niemczech (Deutsche Bauchemie e.V.) mających swoją główną siedzibę (firma matka) w Niemczech (co stanowiło 25% wszystkich zidentyfikowanych niemieckich firm chemii budowlanej zaangażowanych inwestycyjnie w Polsce).

Na podstawie analizy odpowiedzi udzielonych przez ekspertów stwierdzono, że wśród badanych przedsiębiorstw dominowały duże spółki kapitałowe (100%) mające główne siedziby w tak zwanych „starych” krajach związkowych Niemiec (100%), zaczynając od Bawarii (2) i Badenii-Wirtembergii (4) na południu, poprzez Hesję (2) i Nadrenię Północną-Westfalię (5), do Dolnej Saksonii (1) na północy.

Wszystkie objęte badaniami firmy (100%) zatrudniały ponad 200 pracowników i miały roczny obrót powyżej 40 mln euro. Nakłady inwestycyjne 71,45% badanych firm wynosiły ponad 10 mln euro rocznie.

Prezentacja charakterystyk (forma prawna, lokalizacja geograficzna, ogólna liczba zatrudnionych, obrót roczny, roczna wielkość nakładów inwestycyjnych), badanych przedsiębiorstw chemii budowlanej w Niemczech stanowiła realizację celu pomocniczego, która miała za zadanie wspierać osiągnięcie celu głównego.

W wyniku przeprowadzonych badań zauważono, że wszystkie przedsiębiorstwa chemii budowlanej w Polsce z udziałem niemieckiego kapitału inwestycyjnego były spółkami kapitałowymi. Ankietowane przedsiębiorstwa zarejestrowano w województwach mazowieckim (8), dolnośląskim (3), wielkopolskim (2) i małopolskim (1). Na podstawie odpowiedzi ustalono, że badane firmy z udziałem niemieckiego kapitału w Polsce zostały założone w latach 1990-2014, większość z nich (78,57%) powstała jeszcze w ubiegłym tysiącleciu, pozostałe 21,43% w latach 2000-2014.

Badanie wykazało wysoki wskaźnik powodzenia zagranicznych inwestycji bezpośrednich niemieckich firm chemii budowlanej w Polsce. Wszystkie z 14 (100%) badanych firm z powodzeniem kontynuują swoją działalność od momentu wejścia na rynek polski.

Przedstawione powyżej wyniki odpowiedzi ekspertów pozwoliły na potwierdzenie trzeciej hipotezy mówiącej, że inwestycje niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce są inwestycjami długoterminowymi.

Zauważono również, że roczne nakłady inwestycyjne w przypadku 71,43% badanych firm niemieckich mieściły się w granicach powyżej 1 do 10 mln euro.

Niemieccy inwestorzy chemii budowlanej preferowali samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce – zdecydowana większość (77,78%) w formie nowo założonej inwestycji od podstaw typu greenfield, samodzielnej spółki córki będącej całkowicie własnością inwestora. W przypadku pozostałych 22,22% projektów inwestycyjnych podjęto

współpracę partnerską w formie joint venture na zasadzie równych udziałów (2) lub z mniejszościowym udziałem kapitału (2). Innych form zaangażowania inwestycyjnego nie zauważono. Zaskoczeniem było stwierdzenie, że chyba żadna niemiecka firma chemii budowlanej nie dokonała przejęcia lub fuzji na rynku chemii budowlanej w Polsce.

Na podstawie odpowiedzi eksperckich dotyczących form wejścia niemieckich firm na polski rynek chemii budowlanej nie ma podstaw do odrzucenia sformułowanej drugiej hipotezy badawczej zakładającej, że niemieckie przedsiębiorstwa chemii budowlanej preferowały nowo założoną samodzielną spółkę córkę będącą całkowicie własnością inwestora (inwestycja od podstaw typu greenfield) jako formę wejścia na rynek chemii budowlanej w Polsce.

Dzięki przeprowadzeniu charakterystyki niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej na terenie Polski (forma prawna, lokalizacja geograficzna, wielkość nakładów inwestycyjnych) autor zrealizował dalszy cel pomocniczy wspierający osiągnięcie celu głównego pracy.

Z uzyskanych wyników badań dotyczących motywów podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce przez inwestorów niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej wynika, że motywy należące do kategorii poszukujących rynku miały decydujący wpływ na decyzje inwestorów. Na szczególne podkreślenie zasługuje fakt, że w tej grupie według odpowiedzi ankietowanych ekspertów 100% ocen „bardzo ważne” i „ważne” uzyskały:

- ekspansja rynkowa i otwarcie nowego rynku zbytu,
- potencjał rynkowy, dynamika rynkowa i wzrost rynku,
- obecność na rynku i tworzenie marki,
- internacjonalizacja.

Ponadprzeciętnie wysoko (ponad 71% ocen „bardzo ważne” i „ważne”) ocenione zostały także takie motywy rynkowe, jak bliskość klienta, sprzedaż i obsługa klienta, podążanie za konkurentami, produkcja na miejscu, bliskość dostawców, koszty transakcji, omijanie barier taryfowych i pozataryfowych w handlu, ponadto infrastruktura oraz znaczenie polskiego rynku chemii budowlanej jako baza eksportowa na sąsiednie rynki. Motyw ochrony przed wahaniami koniunktury i ryzykiem kursowym został oceniony neutralnie (odpowiednio 50%).

Na drugim miejscu znalazły się motywy należące do kategorii motywów kosztowych. W tej kategorii decydujące znaczenie przy podejmowaniu decyzji miały efekty synergii i czynniki lokalizacji (92,86% ocen „bardzo ważne” i „ważne”). Wysokie znaczenie (odpowiednio ponad 57%) miały również koszty produkcji i transportu, koszty pracy, koszty dodatkowe pracy, korzyści kosztów pracy, korzyści podatkowe, możliwość wsparcia finansowego i subwencje. Neutralnie (odpowiednio 50%) oceniono znaczenie zachęt inwestycyjnych państwa.

Na podstawie analizy odpowiedzi ekspertów, na trzecim miejscu znalazły się motywy należące do kategorii motywów zasobowych. W tej kategorii motywów 100% ekspertów (oceny „bardzo ważne” i „ważne”) wskazało na szczególne znaczenie dostępności i kosztów transportu, logistyki i komunikacji oraz dostępności i kosztów czynników produkcji dla zaangażowania inwestycyjnego na polskim rynku chemii budowlanej. Bardzo wysoko (odpowiednio ponad 85%) oceniono również znaczenie dostępności i kosztów surowców energetycznych i energii, dostępności wykwalifikowanego personelu oraz korzystnych regulacji prawnych dotyczących ochrony środowiska. Powyżej średniej (odpowiednio ponad 64%) oceniono dostępność nowych technologii/rozwoju technologii, zabezpieczenie dostaw surowcowych i dostępność zasobów surowcowych. Podrzędne znaczenie (poniżej 43%) zdaniem ekspertów miała dostępność producentów półproduktów i dostępność półproduktów.

Na czwartym miejscu respondenci uplasowali motywy należące do kategorii motywów strategicznych. W tej kategorii dominującą rolę (100% ocen „bardzo ważne” i „ważne”) odegrały motywy stabilności politycznej i gospodarczej oraz stabilności polityki fiskalnej i pieniężnej. Według opinii respondentów duży wpływ na ich decyzje o inwestowaniu na polskim rynku chemii budowlanej miały także pozostałe motywy strategiczne, jak stabilność przepisów prawnych, korzystne warunki ramowe dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich, ulgi podatkowe, stosunki z sąsiednimi krajami i korzystne przepisy dotyczące udziałów lokalnych (odpowiednio ponad 78%).

Analiza wyników badań empirycznych odnośnie motywów podejmowania inwestycji potwierdziła pierwszą hipotezę mówiącą, że motywy należące do kategorii poszukiwania rynku odgrywały decydującą rolę przy podejmowaniu decyzji o zaangażowaniu inwestycyjnym w Polsce przez niemieckie przedsiębiorstwa chemii budowlanej w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Odpowiedzi ekspertów pozwoliły stwierdzić, że ponad 87% badanych niemieckich inwestorów planuje dalsze nowe inwestycje w Polsce. Planowane nowe inwestycje mają na celu w 44,44% rozszerzenie dotychczasowej produkcji, w 44,44% dalszy rozwój sieci dystrybucji produktów i w 11,12% wzmocnienie innowacyjności i potencjału badawczego oraz rozwoju technologii.

Określenie rodzaju działalności (produkcja, dystrybucja, badania i rozwój) planowanych nakładów inwestycyjnych niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce stanowiło realizację ostatniego celu pomocniczego pracy badawczej wspierającego cel główny. Celem głównym pracy była identyfikacja dominującej kategorii motywów zaangażowania inwestycyjnego niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce, identyfikacja preferowanej przez nich formy wejścia na rynek chemii budowlanej oraz ustalenie trwałości podjętych inwestycji.

ZAKOŃCZENIE

Procesy globalizacji, integracji i liberalizacji gospodarki światowej stworzyły nowe warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwa chcąc utrzymać lub umocnić swoją pozycję konkurencyjną, zmuszone zostały do rozszerzenia działalności na rynki zagraniczne poprzez podejmowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Głównym celem niemieckich zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest wykorzystanie ekonomii skali specyficznej dla przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. W związku z tym niemieckie zagraniczne inwestycje bezpośrednie koncentrowały się na sektorach, które są ponadprzeciętnie intensywne pod względem eksportu, a także mają stosunkowo silną pozycję rynkową w Niemczech. Dotyczyło to między innymi chemii budowlanej jako integralnej części przemysłu chemicznego. Z niemieckiej perspektywy debata o przenoszeniu produkcji wywołała nowy impuls do poszukiwania alternatywnych dla Niemiec lokalizacji do prowadzenia działalności gospodarczej. Efektem debaty był wzrost zainteresowania i zaangażowania niemieckich inwestorów lokatą kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce.

W ramach niniejszej pracy autor po raz pierwszy zbadał niemieckie przedsiębiorstwa chemii budowlanej, które są aktywnie zaangażowane w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce. Badania empiryczne przeprowadzono w Niemczech, gdzie wszystkie badane firmy mają swoje siedziby główne.

Celem głównym niniejszej pracy była identyfikacja dominującej kategorii motywów zaangażowania inwestycyjnego niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce, identyfikacja preferowanej przez nie formy wejścia na rynek chemii budowlanej w Polsce oraz ustalenie trwałości podjętych inwestycji. Wyniki przeprowadzonych badań wskazały, że motywy zagranicznych inwestycji odzwierciedlają szczegółowo przedsiębiorcze i konkurencyjne warunki ramowe inwestujących firm. Rzadko istnieje jeden motyw decydujący o podjęciu zagranicznych inwestycji. Pomimo różnych motywów, wyniki uwypukliły fakt, że zdecydowana większość zagranicznych inwestycji niemieckich firm była wywołana przede wszystkim możliwością ekspansji rynkowej, otwarcia nowego rynku zbytu,

tworzenia marki poprzez obecność na rynku i internacjonalizacji. Stymulatorem zaangażowania inwestorów był potencjał rynkowy, dynamika rynkowa i wzrost rynku związany z korzystną perspektywą wzrostu gospodarczego w Polsce. Ponadto wiele firm postrzega Polskę jako idealną platformę dostępu do innych rynków Europy Wschodniej ze względu na położenie geograficzne tego kraju. Wszystkie wyżej wymienione motywy mają cel nadrzędny, którym jest zdobycie nowych rynków zbytu.

Zatem hipoteza, że motywy należące do kategorii poszukiwania rynku odegrały decydującą rolę przy podejmowaniu decyzji o zaangażowaniu inwestycyjnym w Polsce przez niemieckie przedsiębiorstwa chemii budowlanej w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, została pozytywnie zweryfikowana. Dodatkowo za słusznością postawionej hipotezy przemawia fakt, że dużo mniejsze znaczenie przy podejmowaniu decyzji o zaangażowaniu inwestycyjnym w Polsce miały kategorie motywów kosztowych i zasobowych, zaś niewielkie znaczenie miała kategoria motywów strategicznych.

Na podstawie analizy odpowiedzi ekspertów stwierdzono, że niemieckie firmy chemii budowlanej wyraźnie preferują spółkę zależną będącą wyłączną własnością. Preferowana forma organizacyjna zapewnia przedsiębiorstwu inwestora wystarczające opcje kontroli i wpływu na spółkę zależną. Ponad 77% niemieckich projektów inwestycyjnych w Polsce zrealizowanych zostało w drodze inwestycji od podstaw. Wspólne przedsięwzięcia jako forma wejścia na rynek pełnią rolę drugorzędną. W większości przypadków inwestycja zagraniczna ma status samodzielnej jednostki biznesowej jako spółki zależnej, która posiada własną produkcję i sprzedaż.

Potwierdziła się zatem hipoteza, że niemieckie przedsiębiorstwa chemii budowlanej preferowały nowo założoną samodzielną spółkę córkę będącą całkowicie własnością inwestora (inwestycje od podstaw typu greenfield) jako formę wejścia na rynek chemii budowlanej w Polsce.

W wyniku badania ustalono wskaźnik sukcesu na poziomie 100% dla inwestycji zagranicznych niemieckich firm w Polsce. Wszystkim badanym firmom udało się w dłuższej perspektywie z powodzeniem realizować swoje ambicje biznesowe w Polsce.

Potwierdziła się tym samym hipoteza, że inwestycje niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce są długoterminowe. Ponadto argumentem wspierającym hipotezę jest fakt, że żadna z badanych firm nie zamierza zakończyć swojej działalności w Polsce.

Badanie pokazało szerokie spektrum motywów mających wpływ na podejmowanie decyzji zaangażowania inwestycyjnego niemieckich przedsiębiorstw chemii budowlanej w Polsce. Tworzenie niezależnych firm typu greenfield może być postrzegane jako kluczowy czynnik sukcesu niemieckich firm na polskim rynku chemii budowlanej.

Zaprezentowane wyniki badań empirycznych pozwalają na stwierdzenie, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie mają dla gospodarki polskiej znaczenie strategiczne. Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest jednym z najważniejszych impulsów pobudzających gospodarkę. Pozytywny efekt inwestycji dla gospodarki kraju to wpływ na wzrost produktu krajowego brutto i eksportu, co prowadzi do wzrostu liczby miejsc pracy. Kluczem do realizacji tych celów może być zwiększony napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, będący źródłem pozyskania kapitału, nowych rozwiązań technologicznych, marketingowych i organizacyjnych.

Niemcy są głównym krajem eksportującym kapitał do Polski w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Konieczne jest zatem stworzenie sprzyjającego klimatu inwestycyjnego (ang. investment climate) w Polsce; kolokwialnie mówiąc: konkurenci w Europie nie siedzą i nie czekają, żebyśmy przyciągnęli więcej inwestorów niż oni.

Na podstawie analizy odpowiedzi ankietowanych inwestorów autor sformułował rekomendacje dla organów administracji państwowej odpowiedzialnych za napływ inwestycji do kraju, które z myślą o potencjalnych firmach planujących inwestycje na obszarze Polski powinny:

- gwarantować inwestorom pewność prawa podatkowego, powołać do życia scentralizowaną bazę interpretującą prawo podatkowe w zakresie podatków lokalnych,
- wprowadzić proste procedury umożliwiające rozpoczęcie i prowadzenie działalności gospodarczej sprzyjającej rozwojowi przedsiębiorczości,
- przyspieszyć cyfryzację formalności administracyjnych,
- przewidzieć ulgi podatkowe jako instrument wspierający inwestycje,
- realizować zachęty podatkowe dla inwestorów stosownie do prawa Unii Europejskiej,
- wprowadzić odpowiednie zachęty inwestycyjne w formie wsparcia finansowego i wyższych ulg podatkowych, aby inwestycje pojawiły się w innych nowych regionach np. we wschodniej Polsce,

- wprowadzić przywileje dla małych i średnich przedsiębiorstw,
- wspierać współpracę instytutów badawczych z inwestorami niemieckimi w Polsce.

W kontekście niniejszych badań przyjęto, sprawdzono i wypełniono lukę badawczą dotyczącą motywów, form wejścia na rynek i trwałości inwestycji niemieckich firm w Polsce. Badania dostarczyły dalszych interesujących wyników, które bardziej szczegółowo opisują zachowania inwestycyjne niemieckich firm w Polsce. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są zawsze wynikiem połączenia istniejących korzyści lokalizacyjnych i korzyści umiędzynarodowienia firmy inwestującej. Charakter przewagi lokalizacyjnej i wynikające z niej korzyści konkurencyjne oraz możliwości ich wewnętrznego lub zewnętrznego wykorzystania ostatecznie decydują o rodzaju inwestycji. Różnorodność wewnętrznych cech firmy i zewnętrznych warunków ramowych prowadzi do złożonej matrycy decyzyjnej, która, jak pokazują wyniki niniejszych badań, rzadko opiera się na jednym celu. Badane firmy często dążyły do uzyskania kilku korzyści (przewag) konkurencyjnych dzięki zagranicznej inwestycji bezpośredniej. Podobnie jak w przypadku decyzji „make or buy”, przeważającym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji o inwestowaniu za granicą jest to, czy per saldo firma czerpie większe korzyści z samego inwestowania za granicą. Znajduje to również odzwierciedlenie w bardzo różnych odpowiedziach udzielonych przez ankietowanych. Podali oni przede wszystkim czynniki, które zaletę zagranicznych inwestycji kazałyby widzieć w umiędzynarodawianiu, a nie lokalizacji.

Chociaż ograniczone ramy pracy nie pozwoliły na przedstawienie i przedyskutowanie wszystkich aspektów zagranicznych inwestycji bezpośrednich, to jednak wyniki i spostrzeżenia z przeprowadzonych badań empirycznych mogą stanowić podstawę i inspirację dla dalszych ewentualnych działań badawczych. Sam temat pracy sugeruje kontynuację dociekań nad identyfikacją i oceną dominującej kategorii motywów i preferowanej formy zaangażowania niemieckich inwestorów, jak również trwałości podjętych przez nich inwestycji w Polsce. Interesujące mogłyby być badania związane z dalszym śledzeniem firm przedstawionych w pracy na przestrzeni kilku lat i z weryfikacją powyższych wyników badań. Dalszym ciekawym kierunkiem przemysłów, przyjmując wyniki przedstawionych badań jako wyjściowy zbiór danych, byłaby analiza porównawcza niemieckich przedsiębiorstw z inwestorami innych krajów europejskich i pozaeuropejskich mających aktywne projekty inwestycyjne w Polsce.

Najciekawszym kierunkiem badań, z perspektywy autora pracy, może być systematyczne monitorowanie konkurencji. Z obserwacji konkurentów zgromadzone dane i analizy pozwoliłyby na wyciąganie wniosków badawczych i praktycznych spostrzeżeń dla wszystkich przedsiębiorców i przedsiębiorstw, które obecnie przygotowują lub realizują inwestycje zagraniczne lub zamierzają to zrobić w przyszłości.

BIBLIOGRAFIA

- Adebahr, H. (1981). *Direktinvestitionen. Eine Problemskizze*. Berlin: Duncker & Humbolt.
- Adamkiewicz-Drwiłło, H. G., (2008). *Współczesna metodologia nauk ekonomicznych*. Toruń: Wydawnictwo „Dom Organizatora”.
- Afuah, A. (2001). Dynamic boundaries of the firm: are firms better off being vertically intergrated in the face of a technological change? *Academy of Management Journal*, 44(6), 1211-1228.
- Agarwal, J. P. (1980). Determinants of foreign direct investment: A survey. *Review of World Economics*, 116(4), 739-773.
- Aharoni, Y. (1966). *The foreign investment decision process*. Boston Massachusetts: Harvard University Press.
- Aharoni, Y. (2013). The road to relevance. W: Devinney, T. M., Pedersen, T. i Tihanyi, L. (Eds.), *Philosophy of science and meta-knowledge in international business and management (Advances in interational management, 26)* (s. 127-169). Bingley: Emerald Group Publishing.
- Ahlstrand, B., Lampel, J. i Mintzberg, H. (1998). *Strategy safari. A guided tour through the wilds of strategic management*. New York: Free Press.
- Alisch, K., Arentzen, U. i Winter, E. (Hrsg.). (2020). *Gabler Wirtschaftslexikon*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH.
- Anderson, E., Gatignon, H (1986). Modes of foreign entry: a transaction cost analysis and propositions. *Journal of International Business Studies*, 17(3), 1-26.
- Andrews, K. R. (1987). *The concept of corporate strategy* (3rd ed.). Homewood, Illinois: Irwin R.D.
- Apanowicz, J. (2000). *Metodologiczne elementy procesu poznania naukowego w teorii organizacji i zarządzania*. Gdynia: Wydawnictwo Diecezji Peplińskiej „Bernardinum”.
- Apanowicz, J. (2002). *Metodologia ogólna*. Gdynia: Wydawnictwo Diecezji Peplińskiej „Bernardinum”.
- Arrow, K. J. (1962). Economic welfare and the allocation of resources for invention. W: Nelson, R. R. (Ed.), *The rate and direction of inventive activity* (s. 609-626). Princeton University Press.

- Auswärtiges Amt. (Stand: März 2018). Polen. Beziehungen zu Deutschland. Wirtschaftliche Beziehungen. W: Deutscher Bundestag, Wissenschaftliche Dienste. (Hrsg.), *Deutsch-polnische Wirtschaftsbeziehungen: Dokumentation WD 5 – 3000 – 107/18* (s. 4-5). Berlin: Deutscher Bundestag.
- Babbie, E. (2003). *Badania społeczne w praktyce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Babiński, G. (1980). Etapy procesu badawczego. W: Malinowski M. i Niezgoda M. (red.), *Badania empiryczne w socjologii. Wybór tekstów* (s. 19-34). Tyczyn: Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza w Tyczynie.
- Barba Navaretti, G. i Venables A. J. (2004). *Multinational firms in the world economy*. Princeton University Press.
- Barkema, H. G. i Vermeulen, F. (1998). International expansion through up or acquisition: a learning perspective. *The Academy of Management Journal*, 41(1), 7-26.
- Becker-Ott, B., Egen-Gödde, L., Fischer, P., Glöckner, M., Hohberg, I., Ludescher, M., Teißer, P., Rother, E., Rumpf, J., Schröter, N. i Stanzel-Storms, K. (red.). (2017). Jahresbericht 2016/2017, Deutsche Bauchemie (s. 76-81). Frankfurt am Main: Frotzcher.
- Begg, D., Fischer, S. i Dornbusch, R. (2007). *Mikroekonomia*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Behrman, J. N. i Grosse, R. E. (1990). *International business and governments: issues and institutions*. Columbia, SC: University of South Carolina Press.
- Benes, M., Eschenbach R. i Stadler S. (1997). *Post-Merger-Integration in Osteuropa: der Leitfaden zur Integration west- und osteuropäischer Unternehmen*. Wien: Manz.
- Berens, W., Mertens M. i Strauch, J. (2008). Unternehmensakquisitionen. W: Berens, W., Brauner, H. U. i Strauch, J. (Hrsg.), *Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen* (5. Auflage, s. 23-71). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Bevan, A. A. i Estrin, S. (2004). The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 32(4), 775-787.
- Beyfuss, J. i Kitterer, B. H.-J. (1990). *Deutsche Direktinvestitionen im Ausland: Bestandsaufnahme und Ergebnisse einer Unternehmensbefragung*. Köln: Deutscher Instituts-Verlag.
- Blalock, G. i Gertler, P. J. (2008). Welfare gains from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers. *Journal of International Economics*, 74(2), 402-421.

- Blomström, M. i Kokko, A. (2003). *The economics of foreign direct investment incentives*. Working Paper 9489. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Blonigen, B. A., Davies, R. B., Waddell, G. R. i Naughton H. T. (2007). FDI in space: spatial autoregressive relationships in foreign direct investment. *European Economic Review*, 51(5), 1303-1325.
- Bluhm, K. (2007). *Experimentierfeld Ostmitteleuropa? Deutsche Unternehmen in Polen und der Tschechischen Republik*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Boddewyn, J. J. (1985). Theories of foreign direct investment and divestment: a classificatory note. *Management International Review*, 25(1), 57-65.
- Braconier, H., Ekholm, K. i Midelfart Knarvik, K. H. (2001). In search of FDI-transmitted R & D spillovers: a study based on Swedish data. *Review of World Economics*, 137(4), 644-665.
- Brainard, S. L. (1993). *A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration*. Working Paper 4269. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Brakman, S., Garretsen, H. i van Marrewijk, C. (2006). *Cross-border mergers & acquisition: the facts as a guide for international economics*. CESifo Working Paper Serie 1823. Munich: CESifo GmbH.
- Brandis, D. (1980). *Typologie und Einflußfaktoren für private Direktinvestitionen im Ausland*. Frankfurt am Main: R.G. Fischer Verlag.
- Branson, W. H. (1970). Monetary policy and the new view of international capital movements. *Brookings Papers on Economic Activity*, (2), 235-270.
- Braun, G. (1988). *Die Theorie der Direktinvestition*. Köln: Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln.
- Braunerhjelm, P. i Thulin, P. (2009). Agglomeration, relative wage costs and foreign direct investment – evidence from Swedish MNCs 1974-1998. *Journal of Industry Competition and Trade*, 9(3), 197-217.
- Brouthers, K. D. i Hennert, J.-F. (2007). Boundaries of the firm: insights from international entry mode research. *Journal of Management*, 33(3), 395-425.
- Brown, W. B. (1976). Islands of conscious power: MNCs in the theory of the firm. *MSU Business Topics*, 24(3), 37-45.

- Brzeziński, J. (1984). *Elementy metodologii badań psychologicznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Buch, C. M., Kleinert, J., Lipponer, A. i Toubal F. (2005). Determinants and effects of foreign direct investment: evidence from German firm-level data. *Economic Policy*, 20(41), 52-110.
- Buckley, P. J. (1981). A critical review of theories of the multinational enterprise. *Aussenwirtschaft: schweizerische Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen*. St. Gallen: Schwizerisches Institut für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung an der Universität St. Gallen, 36(1), 70-87.
- Buckley, P. J. (1988). The limits of explanation: testing the internalization theory of the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, 19(2), 181-193.
- Buckley, P. J. (1989). *The multinational enterprise: theory and applications*. London: Macmillan.
- Buckley, P. J. i Casson, M. C. (1976). *The future of the multinational enterprise*. London: Macmillan.
- Buckley, P. J. i Casson, M. C. (1991). *The future of the multinational enterprise*. Houndmills: Macmillan.
- Budnikowski, A. (2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Büter, C. (2007). *Außenhandel: Grundlagen globaler und innergemeinschaftlicher Handelsbeziehungen*. Heidelberg: Physica-Verlag.
- Campos, N. F. i Kinoshita, Y. (2003). *Why does FDI go where it goes?: new evidence from the transition economies*. Discussion Paper, 3984. London: Centre for Economic Policy Research.
- Carr, D. L., Markusen, J. R. Maskus, K. E. (2004). Competition for multinational investment in developing countries: human capital, infrastructure, and market size. W: Baldwin R. E. i Winters L. A. (Eds.), *Challenges to globalization: analyzing the economics* (s. 385-386). Chicago: University of Chicago Press.
- Cassel, K. G. (1918). Abnormal deviations in international exchanges. *The Economic Journal*, (28), 413-415.
- Casson, M. C. (1979). *Alternatives to the multinational enterprise*. London: Macmillan.

- Casson, M. C. (1982). Transaction costs and the theory of the multinational enterprise. W: Rugman A. M. (Ed.), *New Theories of the multinational enterprise* (s. 24-43). New York: St. Martin's Press.
- Caves, R. E. (1971). *International corporations: the industrial economics of foreign investment. Economica*, (38), 1-27.
- Caves, R. E. (1974). Industrial organisation. W: Dunning J. H. (Ed.), *Economic analysis and the multinational enterprise* (s. 115-146). London: Allen & Unwin.
- Caves, R. E. (1996) *.Multinational enterprise and Eeconomic enalysis*. (2nd ed.). Cambridge–New York–Melbourne: Cambridge University Press.
- Caves, R. E. (2007). *Multinational enterprise and economic analysis* (3rd ed.), Cambridge: Cambridge University Press.
- Caves, R. E. i Jones, R. W. (1985). *World trade and payments: an introduction* (4th ed.). Boston - Toronto: Little, Brown and Company.
- Chakravarthy, B, S. i Perlmutter, H. V. (1985). Strategic planning for a global business. *Columbia Journal of World Business*, 20(2), 3-10.
- Chemia Przemysłowa, (2021). *Brakuje surowców. Podwyżki na rynku chemii budowlanej*. Racibórz: BMP Sp. z o.o. Pobrane z <https://www.kierunekchemia.pl/artukul,83231,brakuje-surowcow-podwyzki-na-rynku-chemii-budowlanej.html>
- Chen, M. X. (2009). Regional economic intgration and geographic concentration of multinational firms. *European Economic Review*, 53(3), 355-375.
- Chen, M. X. (2011). Interdependence in multinational production networks. *Canadian Journal of Economics*, 44(3), 930-956.
- Cheng, Y. M. (2006). Determinants of FDI mode choice: acquisition, brownfield, and greenfield entry in foreign markets. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 23(3), 202-220.
- Christensen, C. R., Andrews, K. R., Bower, R. G., Hamermesh, M. E. i Porter, M. E. (1987). *Business policy: text and cases* (6th ed.). Homewood, Il: Irwin.
- Churchill, G. J. (2002). *Badania marketingowe: podstawy metodologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Cieślak, A. (2017). *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce: Czy integracja europejska ma znaczenie?* *Collegium of Economic Analysis Annals*, (47), 65-82.
- Cluse, R. (1999). *Ausländische Direktinvestitionen in den Transformationsstaaten Mittel- und Osteuropas: Ansätze zur Verbesserung der Standortqualität*. Freiburg im Breisgau: Haufe.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, (3), 1-44.
- Corden, W. M. (1974). The theory of international trade. W: Dunning, J. H. (Ed.), *Economic analysis and the multinational enterprise* (s. 184-210). London: Allen & Unwin.
- Corden, W. M. (1985). *Protection, growth and trade: essays in international economics*. Oxford: Basil Blackwell.
- Daniels, J. D. i Radebough, L. H. (1994). *International Business. Environments and Operations*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Destatis (2020). Statistisches Bundesamt. *Statistische Bibliothek, Fachserie 7 - Außenhandel*.
Pobrane 12 grudnia 2020 z
<https://www.destatis.de/DE/Service/Bibliothek/publikationen-fachserienliste-7.html?nn=206136>
- Deutsche Bauchemie (2020). *Über die Deutsche Bauchemie e.V.* Pobrane 18 grudnia 2020 z
<https://deutschebauchemie.de>
- Deutsche Bundesbank (Maj 1997). Zur Problematik internationaler Vergleiche von Direktinvestitionsströmen. *Monatsberichte*, 49(5), 79-86.
- Deutsche Bundesbank Eurosystem (2019), *FAQ zur Bestandserhebung über Direktinvestitionen*.
Pobrane 12 listopada 2020 z
<https://www.bundesbank.de/resource/blob/611826/c58072157bf0904f5847554c0449cede/mL/fag-zur-bestandserhebung-ueber-direktinvestitionen-data.pdf>
- Deutsche Bundesbank Eurosystem (2020). *Methodische Erläuterungen. Direktinvestitionen* (s.123-126). Frankfurt am Main: Deutsche Bundesbank.
- Deutsche Bundesbank Eurosystem (2020). *Kapitalbilanz/Inländische Nettokapitalanlagen im Ausland/Direktinvestitionen/Polen*.
Pobrane 07 sierpnia 2020 z
<https://www.bundesbank.de/dynamic/action/de/statistiken/zeitreihen-datenbanken/zeitreihen-datenbank/723452?tsID=BBFB1.A.N.DE.PL. ...>

- Deutsche Bundesbank Eurosystem (2021). *Direktinvestitionsstatistiken. Bestandsangaben über Direktinvestitionen (nach dem Erweiterten Richtungsprinzip)*. Pobrane 03 czerwca 2021 z
<https://www.bundesbank.de/resource/blob/804102/a2db2377f0f953472592a1aef713556/5/mL/ii-1-inlaendische-direktinvestitionen-im-ausland-data.pdf>
- Deutscher Bundestag (2018). *Deutsch-polnische Wirtschaftsbeziehungen*. 1. Vorbemerkungen. Wirtschaftliche Dienste Dokumentation WD 5 – 3000 – 107/18.
- Dichtl, E. (1985). Innovationsfähigkeit, Auslandsorientierung und strategisches Profil als Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit. *Arbeitspapier*, (36). Mannheim: Institut für Marketing, Universität Mannheim.
- Dicken, P. (1992). *Global shift, the internationalization of economic activity*. (2nd ed.). New York, London: The Guilford Press.
- Dikova, D. i van Witteloostuijn, A. (2007). Foreign direct investment mode choice: entry and establishment modes in transition economies. *Journal of International Business Studies*, 38(6), 1013-1033.
- Doo-Soon, A. (1981). *Gemeinschaftsunternehmen in Entwicklungsländern. Joint Ventures als Entwicklungsinstrument in den Asean-Staaten*. Tübingen: Erdmann.
- Doukas, J. A. i Lang, L. H. P. (2003). Foreign direct investment, diversification and firm performance. *Journal of International Business Studies*, 34(2), 153-172.
- Dülfer, E. (1992). *Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen* (5. Auflage). München – Wien: Oldenbourg.
- Dülfer, E. (1992). Ziellandwahl bei Direktinvestitionen im Ausland.W: Kumar, B. N. i Haussmann, H. (Hrsg.), *Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit, Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungsmanagement* (s. 471-496). München: C. H. Beck'sche Verlagsbuchhaltung.
- Dunning, J. H. (1973). The determinants of international production. *Oxford Economic Papers*, 25(3), 289-336.
- Dunning, J. H. (Ed.). (1974). *Economic analysis and the multinational enterprise*. London: Allen & Unwin.

- Dunning, J. H. (1977). Trade, location of economic activity and MNE: a search for an eclectic approach. W: Ohlin, B., Hesselborn, P. i Wiskman, P. (Eds.), *The international allocation of economic activity* (s. 395-419). London: Macmillan.
- Dunning, J. H. (1979). Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41(4), 269-295.
- Dunning, J. H. (1980). Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests. *Journal of International Business Studies*, 11(spring/summer), 9-31.
- Dunning, J. H. (1981). Explaining the interantional direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach. *Weltwirtschaftliches Archiv*, (117), 30-64.
- Dunning, J. H. (1988). *Explaining international production*. London-Boston: Uwin Hyman.
- Dunning, J. H. (1988a). The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, (19), 1-31.
- Dunning, J. H. (1988b). The theory of international production. *The International Trade Journal*, 3(1), 21-66.
- Dunning, J. H. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Wokingham: Addison Wesley.
- Dunning, J. H. (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, 9(2), 163-190.
- Dunning, J. H. (2002). *Determinants of foreign direct investment: globalization induced changes and the role of FDI policies*. London: Part of this paper was originally published as an article by the present author in the Economist Intelligence Unit's World Investment Prospects, 2002.
- Dunning, J. H. (2004). Determinants of foreign direct investment: globalization-induced changes and the role of policies. W: Tungodden, B., Stern, N. i Kolstad, I. (Eds.), *Annual World Bank Conference on Development Economics – Europe 2003 Paris, France. Toward pro-poor policies aid, institutions, and globalization*. (5th ed., s. 279-290). New York: World Bank and Oxford University Press.
- Dunning, J. H. i Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy, second edition*. Cheltenham-Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Dunning, J. H. i Narula, R. (Eds.). (2004). *Multinationals and industrial competitiveness: a new agenda*. Cheltenham-Northampton: Edward Elgar Publishing.

- Dunning, J. H. i Rugman, A. M. (1985). The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment. *American Economic Review*, 75(2), 228-232.
- Dźwigoł, H. (2015). Założenia do budowy metodyki badawczej. *Gliwice: Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie Politechniki Śląskiej*, (78), 99-116.
- Ebers, M. i Gotsch, W. (1999). *Institutionenökonomische Theorie der Organisation*. W: Kiesler A. (Hrsg.), *Organisationstheorien* (3. Auflage, s. 199-251). Stuttgart: Kohlhammer.
- Ekholm, K., Forslid. R. i Markusen J. R. (2007). Export-platform foreign direct investment. *Journal of the European Economic Association*, 5(4), 776-795.
- Elango, B. (2005). The influence of plant characteristics on the entry mode choice overseas firms. *Journal of Operations Management*, 23(1), 65-79.
- Elango, B. i Sambharya. R. B. (2004). The influence of industry structure on the entry mode choice of overseas entrants in manufacturing industries. *Journal of International Managament*, 10(1), 107-124.
- Endres, D. (1986). *Direktinvestitionen in Entwicklungsländer: Besteuerung und Gestaltung der Auslandstätigkeit*. München: C.H. Beck'sche Verlagsbuchhaltung.
- Engelhardt, W. H. i Seibert, K. (1981). Internationale Joint Ventures. *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 33(5), 428-435.
- Erzberger, C. i Kelle, U. (2000). *Qualitative und quantitative Methoden: kein Gegensatz*. W: Flick, U., Kardoff, E. v. i Steinke, I. (Hrsg.), *Qualitative Forschung* (s. 299-308). Reinbek: Rowohlt.
- EBC (2020). Europejski Bank Centralny. *Roczny raport finansowy*. Pobrane 22 sierpnia 2020 z <https://www.ecb.europa.eu/ecb/orga/capital/heml/index.pl.html>
- Eurostat (2020). European Statistical System. *Wirtschaftliche Globalisierung, Ausländische Direktinvestitionen*. Pobrane 15 sierpnia 2020 z <https://ec.europa.eu/eurostat/web/economic-globalisation-in-business/foreign-direct-investments>
- Eurostat (2020a). European Statistical System. Which EU countries had the highest GDP in 2019? Pobrane 15 sierpnia 2020 z <https://ec.europa.eu/eurostat/de/web/products-eurostat-news/-/DDN-20200508-1>
- Feenstra, R. C. i Taylor A. M. (2012). *International trade* (2nd ed). New York: Worth Publishers.

- Frankfort-Nachmias, C. i Nachmias, D. (2001). *Metody badawcze w naukach społecznych*. Poznań: Wydawnictwo Zys i S-ka.
- Friesen, P. i Miller, D. (1980). Archetypes of organizational transition. *Administrative Science Quarterly*, 25(2), 268-299.
- Gałązka, R. (2020). Rynek chemii budowlanej nadal rośnie. *Chemicals magazine*, (1), 10-13.
- GTAI (2020). Germany Trade & Invest. *Polen Die wichtigsten Informationen auf einen Blick*. Pobrane 10 maja 2020 z <https://www.gtai.de/de/trade/welt/europa/polen-118660>
- Gerpott, T. J. (1993). *Integrationsgestaltung und Unternehmensakquisitionen*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Giddy, J. H. (1978). The demise of the product ycle model in international business theory. *The Columbia Journal of World Business*, (13), 90-97.
- Gleister, K. W. i Buckley, P. J. (1997). Task-related and partner-related selection criteria in UK international joint ventures. *British Journal of Management*, 8(3), 199-222.
- GUS (2018). Główny Urząd Statystyczny. *Handel zagraniczny, statystyka lustrzana i statystyka asymetrii. Wyjaśnienie związane z porównywaniem statystyk wymiany towarowej krajów partnerskich* (s. 11-28). Warszawa: GUS.
- GUS (2019). Główny Urząd Statystyczny. *Uwagi metodologiczne* (s. 76-78). Warszawa: GUS.
- GUS (2020). Główny Urząd Statystyczny. *Obroty handlu zagranicznego według krajów. Eksport z Polski i import do Polski według wysyłki w latach 2008-2019*. Pobrane 20 sierpnia 2020 z https://swaid.stat.gov.pl/HandelZagraniczny_dashboards/Raporty_predefiniowane/RAP_S_WAID_HZ_3_8.aspx
- Görg, H. (2000). Analyzing foreign market entry – the choice between greenfield investment and acquisitions. *Journal of Economics Studies*, 27(3), 169-181.
- Görg, H. i Strobel, E. (2001). Multinational companies and productivity spillovers: a meta-analysis. *The Economic Journal*, 111(475), 723-739.
- Görg, H. i Greenaway, D. (2004). Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment? *World Bank Research Observer*, 19(2), 171-197.
- Gorynia, M. (1993). Poziomy analizy w naukach ekonomicznych. *Ekonomista*, (4), 501-506.
- Gorynia, M. (1998). Konkurencyjność przedsiębiorstwa – próba konceptualizacji i operacjonalizacji. W: Najlepszy, E. (red.), *Strategia przedsiębiorstw w warunkach*

- konkurencji międzynarodowej* (s. 9-30). Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Gorynia, M. (2000). Podstawy strategii przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym. W: Fonfara, K., Gorynia, M., Najlepszy, E. i Schroeder, J. (red.), *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym* (s. 9-82). Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Gorynia, M. (2002). *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Gorynia, M. (2007). *Studia nad transformacją i internacjonalizacją gospodarki polskiej*. Warszawa: Difin.
- Gorynia, M. (2007). *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gorynia, M. (2012). O klasyfikacji nauk zajmujących się międzynarodową działalnością gospodarczą W: (Skulska, B., Domiter, M. i Michalczyk, (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej: księga jubileuszowa z okazji 45-lecia pracy naukowej Profesora Jana Rymarczyka* (s. 37-50). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Gorynia, M. (2015). Industry, czyli co robi nobilista. *Rzeczpospolita*, (10064), 12.
- Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym. Aspekty ekonomiczne, finansowe i menedżerskie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gorynia, M. i Jankowska M. (2007). Teorie internacjonalizacji. *Gospodarka Narodowa* (10), 21-44.
- Gorynia, M., Nowak, J. i Wolniak, R. (2005). Motives and modes of FDI, firm characteristics and performance: case studies of foreign subsidiaries in Poland. *Journal of Transnational Management*, 10(3), 55-87.
- Gorynia, M., Nowak, J. i Wolniak, R. (2007). Motives and modes of FDI in Poland: an exploratory qualitative study. *Journal of East European Management Studies*, 12(2), 132-151.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P. i Wolniak, R. (2019). Ścieżka rozwoju inwestycji zagranicznych Polski – próba syntezy. *Optimum Economic Studies*, 2(96), 18-36.

- Gorynia, M. i Trąpczyński P. (2014). Determinanty efektywności zagranicznych inwestycji bezpośrednich – przegląd wyników badań. *Ekonomista* (5), 663-684.
- Graham, E. M. (1978). Transatlantic investment by multinational firms: a rivalistic phenomenon? *Journal of Post Keynesian Economics*, 1(1), 82-99.
- Grant, R. M. (1991). Porter's competitive advantage of nations: an assessment. *Strategic Management Journal*, 12(7), 535-548.
- Grinblatt, M., Hillier, D. i Titman S. (2008). *Financial markets and corporate strategy*. Maidenhead: McGraw Hill.
- Haas, H. D. (2007). Direktinvestitionsforschung in der Wirtschaftsgeographie. W: Arnold, J., Breitenfelder, M., Bröcker, J., Haas, H. D., Kader, B., Maier, J., Ruidisch, R. i Schläger-Zirlik, P. *Arbeitsmaterialien zur Raumordnung und Raumplanung. 30 Jahre Lehrstuhl Wirtschaftsgeographie und Regionalplanung*. (Heft 258, s. 59-83). Bayreuth: Universität Bayreuth Lehrstuhl Wirtschaftsgeographie und Regionalplanung.
- Haas, H. D. i Neumair, S. M. (Hrsg.). (2006). Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse. W: Haas, H., Neumair, S., Eschlbeck, D., Forster, B. A., Heß, M., Levasier, I. M., Oechsle, M., Rehner, J., Schlesinger, D., Werneck, T. i Zademach, H. M. *Internationale Wirtschaft* (s. 61-102). München: Oldenbourg.
- Haddad, M. i Harrison, A. E. (1993). Are there positive spillovers from direct foreign investment? *Journal of Development Economics*, 42(1), 51-74.
- Head, K., Ries, J. i Swenson, D. L. (1995). Agglomeration benefits and location choice: evidence from Japanese manufacturing investments in the United States. *Journal of International Economics*, 38(3-4), 223-247.
- Head, K. i Mayer T. (2004). Market potential and the location of Japanese investment in the European Union. *The Review of Economics and Statistics*, 86(4), 959-972.
- Heenan D. A. i Perlmutter H. V. (1979). *Multinational Organization Development*. Reading Mass.: Addison-Wesley.
- Heidhues, F. (1969). *Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen. Eine kritische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Direktinvestitionen*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Heinen, H. (1982). *Ziele multinationaler Unternehmen: Der Zwang zu Investitionen im Ausland*. Wiesbaden: Gabler.

- Helpman, E. (1984). A simple theory of international trade with multinational corporation. *Journal of Political Economy*, 92(3), 451-471.
- Helpman, E. i Krugman, P. R. (1985). *Market structure and foreign trade: increasing returns, imperfect competition and the international economy*. Cambridge (Massachusetts): MIT Press.
- Helpman, E., Melitz, M. J. i Yeaple, S. R. (2004). Export versus FDI with heterogeneousf. *The American Economic Review*, 94(1), 300-316.
- Hennart, J. F. (1982). *A theory of multinational enterprise*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Hennart, J.-F. (1998). Upstream vertical integration in the world aluminium and tin industries: a comparative study of the choice between market and intrafirm coordination. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 9(3), 281-299.
- Hennart, J.-F. i Park, Y.-R. (1993). Greenfield vs. acquisition: the strategy of Japanese investors in the United States. *Management Science*, 39(9), 1054-1070.
- Herrmann, A., Liebau, E., Schättiger, H. i Wahnschaffe, P. (2005). *Erfolgsfaktoren von Joint Ventures kleiner und mittlerer Unternehmen in Ländern Mittel- und Osteuropas* (CIS Papers, No. 10). Hamburg: Centre of International Studies University of Hamburg.
- Hill, C. W. L., Hwang, P. i Kim, W. C. (1990). An eclectic theory of the choice of international entry mode. *Strategic Management Journal*, 11(2), 117-128.
- Hirsch, S. (1976). An international trade and investment theory of the firm. *Oxford Economic Papers*, 28(2), 258-270.
- Hood, N. i Young S. (1979). *The economics of multinational enterprise*. Longman, London–New York: Longman.
- Hungenberg, H. (2004). *Strategisches Management in Unternehmen: Ziele-Prozesse-Verfahren* (8. Auflage). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Hymer, S. (1976). *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Hymer, S. (1990). Introduction to the large multinational corporation. W: Casson, M. C. (Ed.), *Multinational Corporations* (s. 6-29). Alderhot: Edward Elgar Publishing.

- IMF (1993). International Monetary Fund. *Balance of Payments*. Pobrane 28 maja 2021 z <https://www.imf.org/en/Publications/Books/Issues/2016/12/30/Balance-of-Payments-Manual-157>
- IMF (1995). International Monetary Fund. *Balance of Payments Compilation Guide International*: Washington, D. C.: IMF.
- IMF (2009). International Monetary Fund. *Balance of Payments and International Investment Position Manual* (6th ed., s. 119-141). Washington, D. C.: IMF.
- Itaki, M. (1991). A critical assessment of the eclectic theory of the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, 22(3), 445-460).
- Iversen, C. (1935). *Aspects of the theory of international capital movements*. Kopenhagen – London: Levin & Munksgaard, H. Milford, Oxford University Press.
- Jahrreiss, W. (1984). *Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland. Versuch einer Bestandsaufnahme, Weiterführung und Integration partialanalytischer Forschungsansätze*. Berlin: Duncker & Humbolt.
- Janicki, H. P. i Wunnavava, P. V. (2004). Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates. *Applied Economics*, 36(5), 505-509.
- Jankowska, B. (2005). Próba pomiaru pozycji konkurencyjnej polskiej branży budowlanej. *Gospodarka Narodowa* (3), 35-50.
- Javorcik, B. S. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *The American Economic Review*, 94, 605-627.
- Jaworek, M. i Karaszewski W. (2018). Ewolucja determinant podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. *Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula. Akademia Finansów i Biznesu Vistula*, 2(56), 42-59.
- Johnson, H. G. (1970). The efficiency and welfare implications of the international corporations. W: Kindleberger, C. P. (Ed.), *The International Corporations* (s. 35-56). Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Karaszewski, W. i Jaworek, M. (2016). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. *Przegląd Organizacji*, (7), 13-20.
- Kay, N. M. (1983). Multinational enterprise: a review article. *Scottish Journal of Political Economy*, 30(3), 304-312.

- Kindleberger, C. P. (1969). *American business abroad: six lectures on direct investment*. New Haven: Yale University Press.
- Klier, T. H. i McMillen, D. P. (2008). Evolving agglomeration in the U.S. Auto supplier industry. *Journal of Regional Science*, 48(1), 245-267.
- Knickerbocker, F. T. (1973). *Oligopolistic reaction and the multinational enterprise*. Boston: Harvard University.
- Kogut, B. (1988). Joint ventures: theoretical and empirical perspectives. *Strategic Management Journal*, 9(4), 319-332.
- Kogut, B. i Singh H. (1988). The effect of national culture on the choice of entry mode. *Journal of International Business Studies*, 19(3), 411-432.
- Kojima, K. (1978). *Direct foreign investment: a Japanese model of multinational business operations*. London: Croom Helm.
- Kojima, K. (1982). Macroeconomic versus international business approach to direct foreign investment. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 23(1), 1-19.
- Krasicka, M. (2020). V rok wzrostu rynku chemii budowlanej. *Newseria biznes*. Pobrane 21 lipca 2020 z <https://biznes.newseria.pl/biuro-prasowe/gospodarka/v-rok-wzrostu-ryнку-chemii,b1130660649>
- Krätke, S. i Borst, R. (2004). *Die deutsch-polnische Wirtschaftsbeziehungen als Chance für die Region Berlin-Brandenburg, Perspektiven eines regionalen Kompetenzzentrums für Ost-West-Kooperation im Rahmen der EU-Osterweiterung* (Arbeitsheft Nr. 36). Berlin: Otto Brenner Stiftung.
- Kravis, B. i Lipsey, R. E. (1982). The location of overseas production and production for export by U.S. multinational firms. *Journal of International Economics*, 12(3-4), 201-223.
- Krist, H. (1987). *Bestimmungsgründe industrieller Direktinvestitionen*. Berlin: Sigma.
- Krugman, P. i Obstfeld, M. (2002). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i polityka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Krugman, P. i Obstfeld, M. (2009). *Internationale Wirtschaft: Theorie und Politik der Außenwirtschaft* (8. Auflage). München: Pearson Studium.
- Kumar, B. N. (1989). *Internationale(n) Unternehmenstätigkeit, Formen*. W: Macharzina, K. i Welge, M. K. (Hrsg.), *Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung* (s. 914-926). Stuttgart: Poeschel.

- Kumar, B. N. i Subramaniam, V. (1997). A contingency framework for the mode of entry decision. *Journal of World Business*, 32(1), 53-72.
- Kutschker, M. (1992). Die Wahl der Eigentumsstrategie der Auslandsniederlassung in kleineren und mittleren Unternehmen. W: Kumar, B. N. i Haussmann, H. (Hrsg.), *Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit. Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungsmanagement* (s. 497-530). München: Beck.
- Kutschker, M. i Schmid, S. (2005). *Internationales Management* (4. Auflage). München: Oldenbourg.
- Kutschker, M. i Schmid, S. (2008). *Internationales Management* (6. Auflage). München: Oldenbourg.
- Langefeld-Wirth, K. (Hrsg.). (1990). *Joint Ventures im internationalen Wirtschaftsverkehr: Praktiken und Vertragstechniken internationaler Gemeinschaftsunternehmen*. Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft.
- Lilienthal, D. (1960). *The multinational corporation: a review of some problems and opportunities for business management in a period of world-wide economic change*. University of California: Development and Resources Corporation.
- Linder, S. B. (1961). *An essay on trade and transformation*. Uppsala - New York: John Wiley & Sons.
- Lipsey, R. E. (2004). Home- and host-country effects of foreign direct investment. W: Boldwin, R. E. i Winters, L. A. (Eds.), *Challenges to globalization, analyzing the economics* (s. 333-379). National Bureau of Economics Research.
- Liste der 3 größten Bauchemie-Unternehmen in Deutschland. Pobrane 18 grudnia 2020 z <https://www.listenchampion.de/2020/06/05/liste-der-3-groesten-bauchemie-unternehmen-in-deutschland/>
- Liu, Z. (2008). Foreign direct investment and technology spillovers: theory and evidence. *Journal of Development Economics*, 85(1-2), 176-193.
- Lizińska, W. (2012). Zmiany motywów podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. *Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego*, 31(1), 673-686.
- Lizondo, S. (1993). Foreign direct investment, W: Aliber, R. Z. i Click, R.W. (Eds.), *Readings in international business decision approach* (s. 85-112). Cambridge, Mass.: MIT Press.

- Luo, Y. (1999). *Entry and cooperative strategies, in: international business expansion*. London: Quorum Books.
- Macharzina, K. (1982). Theorie der internationalen Unternehmenstätigkeit – Kritik und Ansätze einer integrativen Modellbildung. W: Lück, W. I Trommsdorf, V. (Hrsg.), *Internationalisierung der Unternehmung als Problem der Betriebswirtschaftslehre* (s. 111-143). Berlin: Schmidt E. Verlag.
- Macharzina, K. i Engelhard, J. (1991). Paradigm shift in international business research: from partist and eclectic approaches to the GAINS paradigm. *Management International Review, Special Issue*, (31), 23-43.
- Macharzina, K. (1995). *Unternehmensführung. Das internationale Managementwissen Konzepte – Methoden – Praxis* (2. Auflage). Wiesbaden: Gabler.
- Macharzina, K. i Wolf, I, (2005). *Unternehmensführung. Das internationale Managementwissen Konzepte – Methoden – Praxis* (5. Auflage). Wiesbaden: Gabler.
- Magee, S. P. (1977). Multinational corporations, the industry technology cycle and development. *Journal of World Trade Law*, 11(4), 297-321.
- Markowitz, H. M. (1952). Portfolio selection. *The Journal of Finance*, 7(1), 77-91.
- Markusen, J. R. (1984). Multinationals, multi-plant economies and the gains from trade. *Journal of International Economics*, 16(3-4), 205-226.
- Markusen, J. R. (2002). *Multinational firms and the theory of international trade*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Markusen, J. R. i Venables, A. J. (2000). The theory of endowment, intra-industry and multinational trade. *Journal of International Economics*, 52(2), 209-234.
- Martinek, M. (1992). *Moderne Vertragstypen: Franchising-, Know-how-Verträge, Management- und Consultingverträge*. München: C.H. Beck.
- Matejun, M. (2016). Metodyka badań ankietowych w naukach o zarządzaniu – ujęcie modelowe. W: Lisiński, M. i Ziębicki, B. (red.), *Współczesne problemy rozwoju metodologii zarządzania* (s. 341-354). Kraków: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- McManus, J. C. (1972). The theory of the international firm. W: Paquet, G. (Ed.), *The multinational firm and the Nation State* (s. 69-93). Toronto: Collier-MacMillan.
- Meffert, H. i Bolz, J. (1994). *Internationales Marketing-Management* (2. Auflage). Stuttgart – Berlin – Köln: Kohlhammer.

- Meffert, H. i Bolz, J. (1998). *Internationales Marketing-Management* (3. Auflage). Stuttgart – Berlin – Köln: Kohlhammer.
- Meissner, H. G. (1988). *Strategisches internationales marketing*. Berlin – Heidelberg: Springer Verlag.
- Meissner, H. G. (1990). *Strategic international marketing*. Berlin – New York: Springer Verlag.
- Meissner, H. G. i Gerber, S. (1980). Die Auslandsinvestitionen als Entscheidungsproblem. *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 32(3), 217-228.
- Metzenthin, R. (2002). *Kompetenzorientierte Unternehmensakquisition. Analyse aus der Sicht des Kompetenzlückenansatzes*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Meyer, K. E. i Estrin, S. (2001). Brownfield entry in emerging markets. *Journal of International Business Studies*, 32(3), 575-584.
- Mintzberg, H. (1994). The fall and rise of strategic planning. *Harvard Business Review, Reprint 94107, January-February*, 107-114.
- Mühlstein, W. (2020). Rynek chemii budowlanej nadal rośnie. *Chemiabudowlana.info*.
Pobrane 21 grudnia 2020 z
https://www.chemiabudowlana.info/wiadomosci,art,13276,wiadomosci_all,rynek_chemii_budowlanej_nadal_rosnie
- Müller-Stewens, G. i Lechner, C. (1997). Unternehmensindividuelle und gastbezogene Einflussfaktoren der Markteintrittsform. W: Macharzina, K. i Österle, M-J. (Hrsg.), *Handbuch Internationales Management-Grundlagen-Instrumente-Perspektiven* (s. 231-252). Wiesbaden: Gabler.
- Müller, S. i Kornmeier, M. (2002). Motive und Unternehmensziele als Einflussfaktoren der einzelwirtschaftlichen Internationalisierung. W: Macharzina, K. i Österle, M-J. (Hrsg.), *Handbuch Internationales Management-Grundlagen-Instrumente-Perspektiven* (s. 99-130). Wiesbaden: Gabler.
- NBP (2020). Narodowy Bank Polski. Publikacje. Cykliczne materiały analityczne NBP. Inwestycje bezpośrednie – polskie. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą. Dane za 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 rok. Ostatnia aktualizacja wrzesień 2020. Pobrane 06 lipca 2021 z
<https://www.nbp.pl/home.aspx?f/publikacje/zib/zib.html>

- NBP (2020a). Narodowy Bank Polski. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2018 roku, Nota metodyczna* (s. 54-59). Warszawa: NBP.
- Neary, J. P. (2002). Foreign direct investment and the single market. *The Manchester School*, 70(3), 291-314.
- Nocke, V. i Yeaple, S. R. (2008). An assignment theory of foreign direct investment. *Review of Economic Studies*, 75(2), 529-557.
- Nowosielski, S. (2016). Cele w badaniach naukowych z zakresu zarządzania. Aspekty metodologiczne. *Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (421), 468-482.
- OECD (1995). *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (3rd ed.). Paris: OECD.
- OECD (2008). *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (4th ed.). Paris: OECD.
- Ohlin, B. (1933). *Interregional and international trade*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Oppenländer, K. H. (1980). Motive für deutsche Direktinvestitionen im Ausland. W: Huhle, F. (Hrsg.), *Wirtschaft in Forschung, Lehre und Praxis. Festschrift zum 30 jährigen Bestehen der Akademie für Welthandel* (s. 185-200). Frankfurt am Main: Industrie- und Handelskammer.
- Oppenländer, K. H. (1992). Direktinvestitionen und Internationalisierung der deutschen Wirtschaft. W: Kumar, B. N. I Haussmann, H. (Hrsg.), *Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit: Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export, Kooperations- und Niederlassungsmanagement* (s. 35-44). München: Beck.
- Oppenländer, K. H. i Gerstenberger, W. (1992). Direktinvestitionen als Ausdruck zunehmender Internationalisierung der Märkte. *Institut für Wirtschaftsforschung, ifo Schnelldienst*, 45(10), 3-11.
- Ortmann, G. i Sydow, J. (2005). Grenzmanagement in Unternehmungsnetzwerken: Theoretische Zugänge. W: Morschett, D., Swoboda, B. i Zentes, J. (Hrsg.), *Kooperationen, Allianzen und Netzwerke: Grundlagen – Ansätze – Perspektiven* (s. 1007-1032). Wiesbaden: Gabler Verlag.
- O'Shaughnessy, N. J. (1996). Michael Porter's competitive advantage revisited. *Management Decision*, 34(6), 12-20.

- Oziewicz, E. (1998). *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Padmanabhan, P. i Cho, K. R. (1996). Ownership strategy for a foreign affiliate: an empirical investigation of Japanese firms. *Management International Review* 36(1), 45-65.
- Pak, Y. S. i Park, Y.- R. (2004). Global ownership strategy of Japanese multinational enterprises: a test of internalization theory. *Management International Review*, 44(1), 3-21.
- Peng, M. W. (2001). The resource-based view and international business. *Journal of Management*, 27(6), 803-829.
- Peng, M. W. i Wang, D. Y. (2000). Innovation capability and foreign direct investment: toward a learning option perspective. *Management International Review*, 40(1), 79-93.
- Pennings, J. M., Barkema, H. G. i Douma, S. (1994). Organizational learning and diversification. *Academy of Management Journal*, 37(3), 608-640.
- Perlitz, M. (1995). *Internationales Management* (2. Auflage). Stuttgart – Jena: Fischer Gustav.
- Perlitz, M. (2000). *Internationales Management* (4. Auflage). Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Perlitz, M. (2002). *Spektrum der kooperativer Internationalisierungsformen*. W: Macharzina, K. i Österle, M.-J. (Hrsg.), *Handbuch Internationales Management: Grundlagen – Instrumente – Perspektiven* (2. Auflage, s. 533-549). Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Perlitz, M., Bufka, J. i Wagner, M. (1996). *Erfolgsfaktoren im Management von Joint Venture in Osteuropa: Ergebnisse einer empirischen Untersuchung (Arbeitspapier Nr. 2.)*. Mannheim: Universität Mannheim, Fakultät für Betriebswirtschaftslehre.
- Perlitz, M. i Löbler, H. (1984). Brauchen Unternehmen zum Innovieren Kriesen? *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 55(5), 424-450.
- Perlmutter, H. V. (1969). The tortuous evolution of the multinational corporation. *The Columbia Journal of World Business*, 4(1), 9-18.
- Picot, A. (1982). Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert. *Die Betriebswirtschaft*, 42(2), 267-284.
- Pieter, J. (1975). *Zarys metodologii pracy naukowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Plum, M. (1995). *Auswirkungen von Direktinvestitionen in Empfängerländern*. Bergisch Gladbach: Eul.

- PMR (2019). Rynek fabrycznie wytworzonej chemii budowlanej z historycznym maksimum. *PMR Construction Market Experts*. Pobrane 19 stycznia 2021 z <https://constructionmarketexperts.com/aktualnosci/raport-pmr-rynek-fabrycznie-wytworzonej-chemii-budowlanej-z-historycznym-maksimum/>
- PMR (2021). Przez pandemię brakuje surowców – podwyżki na rynku chemii budowlanej. *PMR Construction Market Experts*. Pobrane z <https://konstruktionmarketexperts.com/aktualnosci/przez-pandemie-brakuje-surowcow-podwyzki-na-rynku-chemii-budowlanej/>.
- Popper, K. (1935). *Logik der Forschung zur Erkenntnistheorie der modernen Naturwissenschaft*. Wien: Springer-Verlag.
- Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*, 68(2), 73-93.
- Porter, M. E. (1991). *Nationale Wettbewerbsvorteile: Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt*. München: Droemer Knaur Verlag.
- Porter, M. E. (1996). *Wettbewerbsvorteile. Spitzenleistungen erreichen und behaupten* (4. Auflage). Frankfurt am Main – New York: Campus Verlag.
- Porter, M. E. (1997). *Wettbewerbsstrategie. Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten* (9. Auflage). Frankfurt am Main – New York: Campus Verlag.
- Porter, M. E. (1999). *Wettbewerbsvorteile* (5. Auflage). Frankfurt am Main – New York: Campus Verlag.
- Probst, G. J. B. i Rüling, C. C. (1999). Joint Ventures und Venture-Management. W: Schaumburg, H. (Hrsg.), *Internationale joint ventures* (s. 1-33.). Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Przybylska, K. (2001). *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej: empiryczna weryfikacja czynników lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach, Polsce i na Węgrzech*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Ragazzi, G. (1973). Theories of the determinants of direct foreign investment. *International Monetary Fund Staff Papers*, 20(2), 471-498.

- Rasch, B., Frieze, M., Hofmann, W. i Neumann, E. (2010). *Quantitative Methoden. Einführung in die Statistik für Psychologen und Sozialwissenschaftler*. Berlin – Heidelberg: Springer-Verlag.
- Rayome, D. i Baker, J. (1995). Foreign direct investment: a review and analysis of the literature. *The Interantional Trade Journal*, 9(1), 3-37.
- Reul, H. (1991). *Handbuch der Bauchemie*. Thannhausen: Verlag für chemische Industrie.
- Root, F. R. (1994). *Entry strategies for international markets*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Rugman, A. M. (1975). Motives for foreign direct investment. The market imperfection and risk diversification hypothesis. *Journal of World Trade Law*, 9(5), 567-573.
- Rugman, A. M. (1979). *International diversification and the multinational enterprise*. Lexington, Mass.: Heath Lexington Books.
- Rugman, A. M. (1981). *Inside the multinational enterprise*. London: Croom Helm.
- Rugman, A. M. (1986). New theories of the multinational enterprise: an assessment of internalization theory. *Bulletin of Economic Research*, 38(2), 101-118.
- Rugman, A. M. (1991). Diamond in the rough. *Business Quartely*, 55(3), 22-23.
- Rymarczyk, J. (1996). *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Rymarczyk, J. (2012). *Biznes międzynarodowy*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Schanz, K. U. (1995). *Internationale Unternehmensstrategien in der neuen WTO-Welthandelsordnung*. Chur: Verlag Rüegger.
- Schirmer, D. (2009). *Empirische Methoden der Sozialforschung, Grundlagen und Techniken*. Padeborn: Fink.
- Schneider, A. (2014). Triangulation und Integration von qualitativer und quantitativer Forschung in der Sozialen Arbeit. W: Birgmeier, B. i Mührel, E. (Hrsg.), *Perspektiven sozialpädagogischer Forschung* (s. 15-30). Wiesbaden: Springer.
- Schüler-Zhou, Y., Schüller, M. i Brod, M. (2010). Push and pull factors for Chinese OFDI in Europe. W: Alon, I., Fetscherin, M. i Gugler, P. (Hrsg.), *Chinese international investments* (s. 157-174). Basingstoke: Macmillan.
- Sell, A. (1991). Internationale Unternehmenskooperationen. *Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium der Universität Bremen* (22), 1-10.

- Sell, A. (2002). *Internationale Unternehmenskooperationen*. Berlin: De Gruyter Oldenbourg.
- Sieber, E. H. (1970). Die multinationale Unternehmung, der Unternehmenstyp der Zukunft? *Zeitschrift für die betriebswirtschaftliche Forschung*, (22), 414-438.
- Simon, H. A. (1976). *Administrative behavior – a study of decision-making processes in administrative organization* (3rd ed). New York: Macmillan Publishing.
- Sinani, E. i Meyer, K. E. (2004). Spillover of technology transfer from FDI, the case of Estonia. *Journal of Comparative Economics*, 32(3), 445-466.
- Smit, A. (2010). The competitive advantage of nation: is Porter's diamond framework a new theory that explains the international competitiveness of countries? *South African Business Review*, 14(1), 105-130.
- Sosna, B. (2020). Blisko 1000 największych inwestycji w Polsce wartych 540 mld zł. *Spectis Construction Market Experts*. Pobrane 19 stycznia 2021 z <https://www.spectis.pl/news/238/5/Blisko-1000-najwiekszych-inwestycji-w-Polsce-wartych-540-mld-zl>
- SPCHB (2020). Stowarzyszenie Producentów Chemii Budowlanej. Członkowie. Pobrane 19 grudnia 2020 z <https://spchb.pl/?s=28&t=CzB3onkowie#.YogBGe7P1PY>
- Stachak, S. (2006). *Podstawy metodologii nauk ekonomicznych*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Stahr, G. (1991). *Internationales marketing*. Ludwigshafen: Kiehl.
- Stehn, J. (1992). *Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländer: theoretische Erklärungssätze und empirische Evidenz*. Tübingen: Mohr.
- Stein, I. (1992). Die Theorien der multinationalen Unternehmung. W: Schoppe S. G. (Hrsg.), *Kompedium der internationalen Betriebswirtschaftslehre* (s. 49-151). München: Oldenbourg.
- Stupnicki, R. (2015). *Analiza i prezentacja danych ankietowych* (Wydanie II). Warszawa: Wydawnictwa Akademii Wychowania Fizycznego.
- Taylor, C. R.; Zou, S. i Osland, G. E. (1998). A transaction cost perspective on foreign market entry strategies of US and Japanese firms. *Thunderbird International Business Review*, 40(4), 389-412.
- Teece, D. J. (1981). The multinational enterprise: market failure and market power considerations. *Sloan Management Review*, 22(3), 3-17.

- Teece, D. J. (1983). Technological and organisational factors in the theory of the multinational enterprise. W: Casson, M. C. (ed.) *The growth of international business* (s. 51-62). London: Allen & Unwin.
- Tesch, P. (1980). *Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen. Eine kritische Untersuchung der außenwirtschaftlichen Theorien und Ansatzpunkte einer standorttheoretischen Erklärung der leistungswirtschaftlichen Auslandsbeziehungen der Unternehmen*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Tholen, J., Cziria, L., Hemmer, E., Kozek, W. i Mansfeldowa, Z. (2006). *Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Mittel- und Osteuropa, Fallstudien zu den Auswirkungen auf die Arbeitsbeziehungen in Polen, Tschechien und der Slowakei*. München – Mering: Rainer Hampp Verlag.
- Tobin, J. (1958). Liquidity preference as behavior towards risk. *The Review of Economic Studies*, 25(2), 65-86.
- Toyne, B. i Walters, P. G. (1993). *Global marketing management. A strategic perspective*. (2nd ed.) Boston: Allyn and Bacon.
- UN (2006). United Nations. *Wartość eksportu i importu oraz wolumeny towarów do celów statystycznych. Standard International Trade Classification Revision 4, ST/ESA/STAT/SER.M/34/REV.4, Departament of Economic and Social Affairs Statistics Division, Statistical Papers Series M No. 34/REV. 4*. New York: UN Sales No. E. 06.XVII.10.
- UNDP-UNEP Poverty-Environment Initiative. (2015). *Mainstreaming Environment and Climate for Poverty Reduction and Sustainable Development: A Handbook to Strengthen Planning and Budgeting Processes* (1th ed.), Impact and Implications of FDI on Host Countries, 91-102. Nairobi: UNDP-UNEP
- UNCTAD (1998). United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report 1998, host country determinants of FDI*. New York and Geneva: United Nations Publications.
- UNCTAD (2000). United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report 2000, trends in cross-border M&As. A. Definitions and classifications*. New York and Geneva: United Nations Publications.

- UNCTAD (2004). United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report 2004; annex table B.1: FDI inflows, by host region and economy, 1992-2003*. New York and Geneva: United Nations Publications.
- UNCTAD (2011). United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report 2011, annex table I.1. FDI flows, by region and economy, 2005-2010*. New York and Geneva: United Nations Publications.
- UNCTAD (2016). United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report 2016, annex table 1. FDI flows, by region and economy, 2010-2015*. New York and Geneva: United Nations Publications.
- UNCTAD (2020). United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report 2020, annex table 1. FDI flows, by region and economy, 2014-2019*. New York and Geneva: United Nations Publications.
- Van den Bosch, F. A. i Van Prooijen, A. A. (1992). The competitive advantage of European nations: the impact of national culture – a missing element in Porter’s analysis? *European Management Journal*, 10(2), 173-177.
- VCI (2020). Verband der Chemischen Industrie e.V. *Presseinformation vom 27. Mai 2020, Chemie-Kennzahlen für 2019*. Pobrane 18 grudnia 2020 z <https://www.vci.de/presse/pressemitteilungen/chemie-robust-ins-krisenjahr-2020-gestartet-vci-bericht-wirtschaftliche-lage-quartal-1.jsp>
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207.
- Voeth, M. i Rabe, C. (2005). Internationale Joint Ventures – Grundsatzentscheidung, Ausgestaltung und Erfolgsfaktoren. W: Zentes, J., Swoboda, B. i Morschett, D. (Hrsg.), *Kooperationen, Allianzen und Netzwerke: Grundlagen – Ansätze – Perspektiven* (s. 647-672). Wiesbaden: Gabler.
- Walldorf, E. G. (1987). *Auslandsmarketing: Theorie und Praxis des Auslandsgeschäfts*. Wiesbaden: Gabler.
- Walldorf, E. G. (1992). Die Wahl zwischen unterschiedlichen Formen der internationalen Unternehmer-Tätigkeit. W: Kumar, B. N. Haussmann, H., (Hrsg.), *Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit, Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-*

- Kooperations- und Niederlassungsmanagement* (s. 447-470). München: C.H. Beck'sche Verlagsbuchhaltung.
- Wang, M. i Wong, M. C. S. (2009). What drives economic growth? The case of cross-border M&A and greenfield FDI activities. *Kyklos*, 62(2), 316-330.
- Wasilewska, E. (2008). *Statystyka opisowa nie tylko dla socjologów*. Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego SGGW.
- Wąsąg, T. (2017). Obiecujący rynek chemii budowlanej. *Magazyn Autostrady*, (7), 24-25.
- Weder, R. (1989). *Joint Venture: theoretische und empirische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der chemischen Industrie der Schweiz*. Grösch: Rüegger.
- Weder, R. (1990). Internationale Unternehmenskooperationen: Stabilitätsbedingungen von Joint Ventures. *Aussenwirtschaft: schweizerische Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen*. St. Gallen: Schwizerisches Institut für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung, 45(2), 267-291.
- Wells, L.T. (Ed.). (1972). *The Product Life Cycle and International Trade*. Boston: Harvard University Press.
- Weresa, M. A. (2001). The Impact of foreign direct investment on Poland's trade with the European Union. *Taylor & Francis Journals*, 13(1), 71-83.
- Weresa, M. A. (2002). Inwestycje niemieckie w Polsce a handel bilateralny: substytucja czy komplementarność? *Prace i Materiały Instytutu Gospodarki Światowej* (240), Oficyna Wydawnicza SGH.
- Williamson, O. E. (1975). *Marktes and hierarchies: analysis and antitrust implications, a study in the economics of internal organization*. New York – London: The Free Press.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institution of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1990). *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Märkte, Kooperationen*. Tübingen: Mohr.
- Williamson, O. E. (1991). The modern corporation: origins, evolution, attributs. *Journal of Economic Literatur*, 19(4), 1537-1568.
- Williamson, O. E. (1993). Transaktionskostenökonomik. W: Dietl, H., Erlei, C., Erlei, M. i Leschke, M. (Hrsg.), *Ökonomische Theorie der Institutionen* (Band 3, s. 1-62). Münster – Hamburg: Lit.

- Williamson, O. E. (1998). Transaction cost economics: how it works; where it is headed. *The Economist*, (146), 23-58.
- Williamson, O. E. (1999). Strategy research: governance and competence perspectives. *Strategic Management Journal*, 20(12), 1087-1108.
- Witkowska, J. (1999). Motywy inwestowania firm europejskich w Polsce. Rola procesów integracyjnych. *Studia Europejskie, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego*, (1), 53-75.
- World's Top Export Countries 2019. www.worldstopexports.com/worlds-top-export-countries/, dostęp 22.08.2020.
- Woźniak-Miszewska M. (2011). Motywy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w zachodniopomorskiem. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, (77), 364-378.
- Yetton, P., Craig, J., Davis, J. i Hilmer, F. (1992). Are diamonds a country's best friend? A critique of Porter's theory of national competition as applied to Canada, New Zealand and Australia. *Australian Journal of Management*, 17(1), 89-119.
- Zejan, M. C. (1990). New Ventures or acquisitions. The choice of Swedish multinational enterprises. *The Journal of Industrial Economics*, 38(3), 349-355.
- Zhang, K. H. i Markusen, J. R. (1999). Vertical multinationals and host-country characteristics. *Journal of Development Economics*, 59(2), 233-252.
- Zhu, L. i Jeon, B. N. (2007). International R & D spillovers: trade, FDI, and information technology as spillover channels. *Review of International Economics*, 15(5), 955-976.
- Zielińska-Głębocka, A. (2006). Standardowy model handlu międzynarodowego. W: Rynarzewski, T. i Zielińska-Głębocka, A. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zschiedrich, H. (2002). Motive von deutschen Direktinvestitionen in MOE. *Forschungsmagazin der FHTW in Berlin*, Juli 2002.
- Zschiedrich, H. (2006). *Ausländische Direktinvestitionen und Regionale Industriecluster in Mittel- und Osteuropa*. München – Mering: Rainer Hampp Verlag.

SPIS TABEL

Tabela 1. Napływ inwestycji bezpośrednich w skali świata w latach 2000, 2005, 2010, 2015 i 2019 w milionach dolarów.....	8
Tabela 2. Formy wejścia na rynek.....	22
Tabela 3. Wybrane teorie zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....	50
Tabela 4. Czynniki lokalizacji określające zdolność międzynarodowej konkurencyjności, decyzje wyboru lokalizacji; jednocześnie stanowiące podstawowe warunki handlu zagranicznego i inwestycji bezpośrednich.....	65
Tabela 5. Alternatywne formy wejścia na rynek zgodnie z eklektycznym paradygmatem.....	89
Tabela 6. Paradygmat eklektyczny produkcji.....	90
Tabela 7. Wpływ charakterystyki przedsiębiorstw, branż i krajów na specyficzne przewagi.....	92
Tabela 8. Kraje według wielkości eksportu w 2019 roku.....	116
Tabela 9. Stan zobowiązań Polski z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na koniec roku w podziale na kraje i strefy ekonomiczne w mln EUR. 1. Obszary geograficzne. Dane z wyłączeniem podmiotów specjalnego przeznaczenia.....	127
Tabela 10. Stan należności Niemiec z tytułu zagranicznych inwestycji w Polsce na koniec roku w podziale regionalnym w mln EUR.....	128
Tabela 11. Kapitał zagraniczny według najważniejszych krajów pochodzenia udziałowców i liczby podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2019 roku.....	132
Tabela 12. Prognoza wybranych (13) rynków chemii budowlanej na lata 2020-2021 (skutki COVID-19).....	145
Tabela 13. Ocena motywów wpływających na decyzje – wyniki badania, N=14.....	176

SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1. Usystematyzowane formy wejścia na rynek i obsługi rynku.....	21
Rysunek 2. Typologia form wejścia na rynek.....	23
Rysunek 3. Formy zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....	28
Rysunek 4. Formy fuzji.....	32
Rysunek 5. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie według orientacji zaangażowania.....	34
Rysunek 6. Czynniki determinujące zagraniczne inwestycje bezpośrednie w kraju przyjmującym.....	39
Rysunek 7. Diament Portera.....	70
Rysunek 8. Formy transakcji.....	82
Rysunek 9. Produkt krajowy brutto (PKB) w Polsce i w Niemczech.....	99
Rysunek 10. Produkt krajowy brutto (PKB) na jednego mieszkańca.....	100
Rysunek 11. Produkt krajowy brutto w walucie umownej (PPS) siły nabywczej.....	101
Rysunek 12. Produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca w walucie umownej (PPS) w standardzie siły nabywczej.....	102
Rysunek 13. Indeks produktu krajowego brutto (PKB) na jednego mieszkańca w walucie umownej (PPS) w standardzie siły nabywczej.....	103
Rysunek 14. Udział państw członkowskich w produkcie krajowym brutto Unii Europejskiej w 2019 roku.....	104
Rysunek 15. Polskie obroty handlowe z Niemcami według pochodzenia.....	105
Rysunek 16. Polskie obroty handlowe z Niemcami według wysyłki.....	106
Rysunek 17. Niemieckie obroty handlowe z Polską.....	107
Rysunek 18. Niemiecki import towarów z Polski w 2019 roku według standardowej klasyfikacji handlu międzynarodowego (SITC, Standard International Trade Classification).....	108
Rysunek 19. Niemiecki eksport towarów do Polski w 2019 roku według standardowej klasyfikacji handlu międzynarodowego (SITC, Standard International Trade Classification).....	109
Rysunek 20. Polski eksport w 2019 według pochodzenia.....	110
Rysunek 21. Polski import w 2019 według pochodzenia.....	111
Rysunek 22. Niemiecki eksport w 2019 roku.....	112

Rysunek 23. Niemiecki import w 2019 roku.....	113
Rysunek 24. Import z Grupy Wyszehradzkiej w 2019 roku.....	114
Rysunek 25. Eksport z Grupy Wyszehradzkiej w 2019 roku.....	115
Rysunek 26. Kapitał niemiecki według sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PSD) w 2019 roku.....	129
Rysunek 27. Podział inwestycji według działalności gospodarczej obiektów inwestycji zagranicznych na koniec 2019 roku.....	130
Rysunek 28. Niemieckie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Europie Środkowo- Wschodniej, stan na koniec 2019 roku, w mln EUR ze szczególnym uwzględnieniem Grupy Wyszehradzkiej.....	132
Rysunek 29. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Polsce – ranking top 5.....	133
Rysunek 30. Udziały % największych inwestorów zagranicznych w Polsce – ranking top 5 na koniec 2019 roku.....	134
Rysunek 31. Stan niemieckich inwestycji bezpośrednich za granicą TOP10 (zgodnie z rozszerzoną zasadą kierunkową) w mld EUR, stan: koniec 2019 roku.....	135
Rysunek 32. Ilościowe udziały (pozycja rynkowa według sprzedaży w tonach) na rynku chemii budowlanej w Polsce.....	141
Rysunek 33. Wartościowe udziały (pozycja według sprzedaży w złotych) na rynku chemii budowlanej w Polsce.....	142
Rysunek 34. Rozwój wartości sprzedaży chemii budowlanej w Polsce.....	143
Rysunek 35. Wielkość rynku fabrycznie wytworzonej chemii budowlanej w Polsce (w mln ton), 2015-2019.....	144
Rysunek 36. Forma prawna niemieckich przedsiębiorstw reprezentowanych przez ekspertów próby.....	152
Rysunek 37. Kraje związkowe Niemiec reprezentowane przez ekspertów próby.....	153
Rysunek 38. Liczba zatrudnionych w niemieckich przedsiębiorstwach reprezentowanych przez ekspertów.....	154
Rysunek 39. Roczne obroty w mln euro niemieckich przedsiębiorstw reprezentowanych przez ekspertów.....	155
Rysunek 40. Łączne wartości inwestycji w mln euro rocznie niemieckich przedsiębiorstw reprezentowanych przez ekspertów.....	156

Rysunek 41. Formy prawne niemieckich przedsiębiorstw w Polsce reprezentowanych przez ekspertów.....	157
Rysunek 42. Lokalizacja niemieckich przedsiębiorstw w Polsce reprezentowanych przez ekspertów.....	158
Rysunek 43. Lata wejścia niemieckich przedsiębiorstw na rynek w Polsce reprezentowanych przez ekspertów.....	159
Rysunek 44. Wielkość inwestycji niemieckich przedsiębiorstw w Polsce reprezentowanych przez ekspertów.....	160
Rysunek 45. Formy wejścia niemieckich przedsiębiorstw na rynek w Polsce eprezentowanych przez ekspertów.....	161
Rysunek 46. Udziały w joint venture.....	162
Rysunek 47. Motywy zasobowe.....	164
Rysunek 48. Motywy rynkowe.....	166
Rysunek 49. Motywy kosztowe.....	168
Rysunek 50. Motywy strategiczne.....	170
Rysunek 51. Planowane inwestycje.....	171
Rysunek 52. Rodzaje inwestycji.....	172
Rysunek 53. Kategorie motywów według ważności przy podejmowaniu decyzji o zaangażowaniu inwestycyjnym w Polsce.....	179

Unternehmensbefragung zu deutsch-polnischen Direktinvestitionen

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank vorab für Ihre Mitwirkung an der nachfolgenden Befragung!

**Die Befragung wird im Rahmen einer wissenschaftlichen Arbeit an der
Wirtschaftsuniversität in Posen zu Gewinnung von Erkenntnissen über die
Eintrittsformen, Motive und Nachhaltigkeit der deutschen Direktinvestoren
in Polen durchgeführt. Sie richtet sich dabei ausdrücklich an Unternehmen
der Bauchemie, die in Polen wirtschaftlich aktiv sind.**

**Nur durch Ihre Mitwirkung ist die Erhebung der erforderlichen Daten, die
nachfolgende Auswertung sowie die Analyse von Erkenntnissen möglich.**

**Die Auswertung ihrer Antworten erfolgt unter Beachtung
datenschutzrechtlicher Bestimmungen. Die erfassten Daten werden
ausschließlich in anonymisierter Form verwendet und werden keinen
Rückschluss auf einzelne Unternehmen ermöglichen.**

Die Befragung nimmt nur wenige Minuten in Anspruch.

Die Datenerhebung endet am 31.08.2018.

**Für eventuellen Rückfragen steht Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung
Herr Dipl.-Betriebswirt Witold Franz Perkowski**

E-Mail: perkowski@gmx.de

Telefon: 0171 8039884 und 02372/62245

Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung

**Gerne stelle ich Ihnen nach Abschluss der Datenerhebung und Auswertung
eine Zusammenstellung der Ergebnisse der Befragung zur Verfügung.**

Fragen zu Ihrem Unternehmen in Deutschland

1 Name Ihres Unternehmens (Pflichtfrage)

2 Hauptsitz Ihres Unternehmens? (Pflichtfrage)

3 Anzahl der Beschäftigten im Jahr 2016? (Pflichtfrage)

- ☐ ≤ 10
- ☐ ≤ 50
- ☐ ≤ 250
- ☐ über 250

4 Gesamtumsatz im Jahr 2016 in Mio. Euro? (Pflichtfrage)

- ☐ ≤ 0,7
- ☐ ≤ 2,0
- ☐ ≤ 12,0
- ☐ ≤ 40,0
- ☐ über 40,0

5 Gesamtinvestitionsvolumen im Jahr 2016 in Mio. Euro? (Pflichtfrage)

- ☐ ≤ 1,0
- ☐ ≤ 10,0
- ☐ ≤ 50,0
- ☐ über 50

Fragen zu Direktinvestitionen in Polen

6 Name Ihres Unternehmens? (Pflichtfrage)

7 Standort Ihres Unternehmens? (Pflichtfrage)

8 Jahr des Markteintritts? (Pflichtfrage)

9 Investitionsvolumen im Jahr 2016 in Mio. Euro? (Pflichtfrage)

- ☐ ≤ 0,1
- ☐ ≤ 0,5
- ☐ ≤ 1,0
- ☐ ≤ 10,0
- ☐ über 10,0

10 Welche der Markteintrittsformen wurden von Ihrem Unternehmen in Anspruch genommen? (Pflichtfrage)

(Mehrfachnennungen sind möglich)

- ☐ Neugründungen
- ☐ Fusionen/Übernahmen (Mergers & Acquisition)
- ☐ Beteiligungen (Joint-Venture)
- ☐ Ohne Kapitalbeteiligung:

11 Falls Beteiligungen (Joint-Venture) ja, wie hoch war der Prozentsatz?

- ☐ bis 49 %
- ☐ 50% / 50%
- ☐ über 50% bis 90%

12 Falls ohne Kapitalbeteiligung ja, in welcher/-n Form/-en

(Mehrfachnennungen sind möglich)

- ☐ Lizenzvergabe
- ☐ Management-Verträge
- ☐ Franchising
- ☐ Vertragsfertigung
- ☐ Export

13 Wie wichtig für Ihre Entscheidung waren die folgenden beschaffungsorientierten Motive für die Wirtschaftsaktivität Ihres Unternehmens in Polen? (Pflichtfrage)

(1=unwichtig, 2=wichtig, 3=sehr wichtig)

	1	2	3
Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal	☐	☐	☐
Verfügbarkeit von Vorprodukten	☐	☐	☐
Vorhanden der Rohstoffe	☐	☐	☐
Sicherung der Rohstoffversorgung	☐	☐	☐
Energiekosten	☐	☐	☐
Zugang zur neuen Technologie (Technologieerschließung)	☐	☐	☐
Transport-, Logistik- und Kommunikationskosten	☐	☐	☐
Kosten der Inputfaktoren	☐	☐	☐
Verfügbarkeit von Vor-Produzenten	☐	☐	☐
Auflagen im Umweltschutzbereich	☐	☐	☐

14 Welche Bedeutung für Ihre Entscheidung hatten die folgenden markt- und absatzorientierten Motive für die Wirtschaftsaktivität Ihres Unternehmens in Polen? (Pflichtfrage)

(1=unwichtig, 2=wichtig, 3=sehr wichtig)

	1	2	3
Produktion direkt vor Ort	☐	☐	☐
Kundennähe	☐	☐	☐
Exportbasis für Nachbarmärkte	☐	☐	☐
Lieferantennähe	☐	☐	☐
Markterweiterung	☐	☐	☐
Marktpotential, Marktdynamik, Marktwachstum	☐	☐	☐
Internationalisierung	☐	☐	☐
Erschließung neuer Absatzmärkte	☐	☐	☐
Vertrieb und Kundenservice	☐	☐	☐
Transaktionskosten	☐	☐	☐
Absicherung gegenüber konjunkturellen Schwankungen, Wechselkursrisiko	☐	☐	☐
Marktpräsenz, Etablieren der Markennamen	☐	☐	☐
Infrastruktur	☐	☐	☐
Anschluß an Wettbewerber	☐	☐	☐
Umgehen tarifärer und nichttarifärer Handelshemmungen	☐	☐	☐

15 Wie wichtig für Ihre Entscheidung waren die folgenden kosten- und ertragsorientierten Motive für die Wirtschaftsaktivität Ihres Unternehmens in Polen? (Pflichtfrage)

(1=unwichtig, 2=wichtig, 3=sehr wichtig)

	1	2	3
Fördermittel-Inanspruchnahme	☐	☐	☐
Subventionen	☐	☐	☐
Investitionsanreize (staatliche)	☐	☐	☐
Steuervorteile	☐	☐	☐
Lohnkosten	☐	☐	☐
Lohnnebenkosten	☐	☐	☐
Lohnkostenvorteile	☐	☐	☐
Produktions- und Transportkosten	☐	☐	☐
Standortfaktoren	☐	☐	☐
Synergieeffekt	☐	☐	☐

16 Welche Bedeutung für Ihre Entscheidung hatten die folgenden strategischen,- politischen und umweltorientierten Motive für die Wirtschaftsaktivität Ihres Unternehmens in Polen? (Pflichtfrage)

(1=unwichtig, 2=wichtig, 3=sehr wichtig)

	1	2	3
Politische und wirtschaftliche Stabilität	☐	☐	☐
Beziehungen zu Nachbarländern	☐	☐	☐
Stabilität der Fiskal- und Geldpolitik	☐	☐	☐
Local-content-Auflagen	☐	☐	☐
Günstige Rahmenbedingungen für Durchführung einer Direktinvestition	☐	☐	☐
Sichere Rechtsordnung	☐	☐	☐
Steuererleichterungen	☐	☐	☐

17 Plant Ihr Unternehmen im Jahr 2017 Direktinvestitionen in Polen?
(Pflichtfrage)

- ☐ Ja
☐ Nein

18 Falls ja, betreffen die Investitionen folgende Aktivitäten?

(Mehrfachnennungen sind möglich)

- ☐ Produktion
☐ Distribution
☐ Forschung und Entwicklung
☐ Sonstiges wie:

Dieser Fragebogen wurde beantwortet von:

Name

Abteilung

E-Mail

Telefon

Telefax

Vielen Dank für Ihre Teilnahme.

MITGLIEDER

B = Hersteller bauchemischer Produkte
H = Hersteller Holzschutzmittel
R = Rohstoffhersteller für B und/oder H



AB-Polymerchemie GmbH
Tjückkampstraße 24
26605 Aurich
Telefon +49 4941 60436-0
Telefax +49 4941 60436-43



Aditya Birla Chemicals (Europe) GmbH
Stahlstraße 64
65428 Rüsselsheim
Telefon +49 6142 9185-0
Telefax +49 6142 9185-55



Akzo Nobel Chemicals AG
Industriestraße 17a
6203 Sempach-Station/Schweiz
Telefon +41 41 469 69 69
Telefax +41 41 469 69 00



Akzo Nobel Deco GmbH
Am Coloneum 2
50829 Köln
Telefon +49 221 99585-0
Telefax +49 221 99585-920



Akzo Nobel Functional Chemicals GmbH
Liebigstraße 7
07973 Greiz
Telefon +49 3661 78-0
Telefax +49 3661 78-219



Altec Technik GmbH

ALTECO Technik GmbH
Raiffeisenstraße 16
27239 Twistringen
Telefon +49 4243 9295-0
Telefax +49 4243 9295-89



ARDEX GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 45
58453 Witten
Telefon +49 2302 664-0
Telefax +49 2302 664-300



BASF Coatings GmbH
Donnerschweier Straße 372
26123 Oldenburg
Telefon +49 441 3402-251
Telefax +49 441 3402-333



BASF Construction Solutions GmbH
Chemiepark Trostberg
Dr.-Albert-Frank-Straße 32
83308 Trostberg
Telefon +49 8621 86-16
Telefax +49 8621 86-2995



BASF Construction Solutions GmbH
Geschäftsbereich Betonzusatzmittel
Ernst-Thälmann-Straße 9
39443 Staßfurt
Telefon +49 39266 9418-0
Telefax +49 39266 9418-51



BASF Schweiz AG
Hardmattstraße 434
5082 Kaisten/Schweiz
Telefon +41 62 868-9933
Telefax +41 62 868-9950



BASF SE
Carl-Bosch-Straße 38
67056 Ludwigshafen
Telefon +49 621 60-0
Telefax +49 621 60-42525



BASF Wolman GmbH
Dr.-Wolman-Straße 31-33
76547 Sinzheim
Telefon +49 7221 800-0
Telefax +49 7221 800-290



Binker Materialschutz GmbH
Westendstraße 3
91207 Lauf an der Pegnitz
Telefon +49 9123 9982-0
Telefax +49 9123 9982-22



BORNIT-Werk Aschenborn GmbH
Reichenbacher Straße 117
08056 Zwickau
Telefon +49 375 2795-0
Telefax +49 375 2795-150



Borregaard Deutschland GmbH
DEA-Scholven-Straße 9
76187 Karlsruhe
Telefon +49 721 55991-0
Telefax +49 721 55991-10



Bostik GmbH
An der Bundesstraße Nr. 16
33829 Borgholzhausen
Telefon +49 5425 801-0
Telefax +49 5425 801-140



BOTAMENT®
SYSTEMBAUSTOFFE
Botament Systembaustoffe GmbH & Co. KG
Am Kruppwald 1
46238 Bottrop
Telefon +49 2041 1019-0
Telefax +49 2041 262413



BYK-Chemie GmbH
Abelstraße 45
46483 Wesel
Telefon +49 281 670-0
Telefax +49 281 65735



cds Polymere GmbH & Co. KG
Gau-Bickelheimer Straße 72
55576 Sprendlingen
Telefon +49 6701 9350-0
Telefax +49 6701 9350-50



CEMEX Admixtures GmbH
Geseker Straße 31-33
33154 Salzkotten
Telefon +49 5258 9858-0
Telefax +49 5258 9858-58

MITGLIEDER



CHT R. Beitzlich GmbH
Bismarckstraße 102
72072 Tübingen
Telefon +49 7071 154-0
Telefax +49 7071 154-290

R

CLARIANT

Clariant Produkte (Deutschland) GmbH
Industriepark Höchst, D 561
Brünigstraße 50
65926 Frankfurt/Main
Telefon +49 69 305 18000
Telefax +49 69 303 18900

R



Covestro Deutschland AG
Kaiser-Wilhelm-Allee 60
51373 Leverkusen
Telefon +49 214 6009-2000
Telefax +49 214 6009-3000

R



CTP Chemicals and Technologies for Polymers GmbH
Stahlstraße 60
65428 Rüsselsheim
Telefon +49 6142 9185-0
Telefax +49 6142 9185-55

R

CUGLA

Cugla GmbH
Benzstraße 2a
48599 Gronau
Telefon +49 2562 9924818
Telefax +49 2562 9924819

B



DEUTSCHE
AMPHIBOLIN-WERKE
VON ROBERT MURJAHN

DAW SE
Roßdörfer Straße 50
64372 Ober-Ramstadt
Telefon +49 6154 71-0
Telefax +49 6154 71-222

B+H

DESOI

Desoi Construction Chemicals GmbH
Gewerbestraße 16
36148 Kalbach
Telefon +49 6655 9636-0
Telefax +49 6655 9636-6625

B



Dow Corning GmbH
Rheingaustraße 34
65201 Wiesbaden
Telefon +49 611 237-1
Telefax +49 611 237-620

R+B



Dow Deutschland Anlagengesellschaft mbH
Schemmerberger Straße 39
88487 Mietingen-Baltringen
Telefon +49 7356 9355-0
Telefax +49 7356 9355-16

R



Construction Chemicals

Dow Deutschland Anlagengesellschaft mbH
Am Kronberger Hang 4
65824 Schwalbach
Telefon +49 6196 566-0
Telefax +49 6196 566-444

R



Construction Chemicals

Dow Europe GmbH
Bachtobelstraße 3
8810 Horgen/Schweiz
Telefon +41 44 728 2111
Telefax +41 44 728 2935

R



Construction Chemicals

Dow Wolff Cellulosics GmbH
August-Wolff-Straße 13
29699 Bomlitz
Telefon +49 5161 44-3901
Telefax +49 5161 44-14 3901

R



Enke-Werk
Johannes Enke GmbH & Co. KG
Hamburger Straße 16
40221 Düsseldorf
Telefon +49 211 304074
Telefax +49 211 393718

B



epasit GmbH
Spezialbaustoffe
Sandweg 12 - 14
72119 Ammerbuch
Telefon +49 7032 2015-0
Telefax +49 7032 2015-21

B



Evonik Nutrition & Care GmbH
Rellinghauser Straße 1 - 11
45128 Essen
Telefon +49 201 173-01
Telefax +49 201 173-3000

R



Evonik Resource Efficiency GmbH
Rellinghauser Straße 1 - 11
45128 Essen
Telefon +49 201 177-01
Telefax +49 201 177-3475

R+B



Ferro Duo GmbH
Vulkanstraße 54
47053 Duisburg
Telefon +49 203 729738-0
Telefax +49 203 729738-18

R



fischerwerke GmbH & Co. KG
Klaus-Fischer-Straße 1
72178 Waldachtal
Telefon +49 7443 12-0
Telefax +49 7443 12-42 22

B



FRANKEN-Systems GmbH
Wörthstraße 9
97318 Kitzingen
Telefon +49 9321 382304-0
Telefax +49 9321 382304-99

B



FUCHS LUBRITECH GMBH
Werner-Heisenberg-Straße 1
67661 Kaiserslautern
Telefon +49 6301 3206-0
Telefax +49 6301 3206-940

B



GCP applied technologies

GCP Germany GmbH
Pyrmonter Straße 56
32676 Lügde
Telefon +49 5281 7704-0
Telefax +49 5281 7704-99

B

MITGLIEDER



GEHOLIT + WIEMER
Lack- und Kunststoff-Chemie GmbH
Sofienstraße 36
76676 Graben-Neudorf
Telefon +49 7255 99-0
Telefax +49 7255 99-199

B



Henkel AG & Co. KGaA
Henkelstraße 67
40589 Düsseldorf
Telefon +49 211 797-0
Telefax +49 211 798-4008

B



Enriching lives,
in harmony with nature.
Kao Chemicals GmbH
Kupferstraße 1
46446 Emmerich am Rhein
Telefon +49 2822 711-0
Telefax +49 2822 711-201

R



GREMLER
BAUCHEMIE
INTERNATIONAL
Gremmler Bauchemie GmbH
Lise-Meitner-Straße 5
46569 Hünxe
Telefon +49 281 94403-40
Telefax +49 281 94403-44

B+H+R



Heveasol Bautenschutz Aldinger GmbH
Ladestraße 11
04774 Dahlen
Telefon +49 34361 51494
Telefax +49 34361 63927

B



KAUBIT Aktiengesellschaft
Industriestraße 1
49413 Dinklage
Telefon +49 4443 9669-0
Telefax +49 4443 9669-66

B



Ha-Be Betonchemie GmbH & Co. KG
Stüvestraße 39
31785 Hameln
Telefon +49 5151 587-0
Telefax +49 5151 587-55

B



HEYEN Bauchemie GmbH
Illexstraße 17
26639 Wiesmoor
Telefon +49 4944 912-400
Telefax +49 4944 912-402

B



Keimfarben GmbH
Keimstraße 16
86420 Diedorf
Telefon +49 821 48 02-0
Telefax +49 821 48 02-210

B



Heinrich Hahne GmbH & Co. KG
Heinrich-Hahne-Weg 11
45711 Datteln
Telefon +49 2363 5663-0
Telefax +49 2363 5663-90

B



HOBUM Oleochemicals GmbH
Seehafenstraße 20
21079 Hamburg
Telefon +49 40 766255-0
Telefax +49 40 766255-43

R



Kemper System GmbH & Co. KG
Holländische Straße 32 - 36
34246 Vellmar
Telefon +49 561 8295-0
Telefax +49 561 8295-5110

B



HASIT Trockenmörtel GmbH
Landshuter Straße 30
85356 Freising
Telefon +49 8161 602-0
Telefax +49 8161 68522

B



HÖHNE GmbH
Werner-von-Siemens-Straße 34
24568 Kaltenkirchen
Telefon +49 4191 90968-0
Telefax +49 4191 90968-33

B



Kerneos GmbH
Centroallee 275
46047 Oberhausen
Telefon +49 208 6359-0
Telefax +49 208 6359-171

B+R



C. Hasse & Sohn
Inh. E. Räddecke GmbH & Co. KG
Sternstraße 10
29525 Uelzen
Telefon +49 581 97353-0
Telefax +49 581 97353-2100

B



Enriching lives through innovation
Huntsman Advanced Materials (Deutschland) GmbH
Ernst-Schering-Straße 14
59192 Bergkamen
Telefon +49 2307 2088-0
Telefax +49 2307 2088-3310

R



KLB Kötztal
Lacke + Beschichtungen GmbH
Günztalstraße 25
89335 Ichenhausen
Telefon +49 8223 9692-0
Telefax +49 8223 9692-100

B



HeidelbergCement AG
Deutschland
Zur Anneliese 7
59320 Ennigerloh
Telefon +49 2524 29-0
Telefax +49 2524 29-51299

B



ipox chemicals GmbH
Ludwig-Bölkow-Straße 1
88471 Laupheim
Telefon +49 7392 977 28-0
Telefax +49 7392 977 28-29

B



Knauf Bauprodukte GmbH & Co. KG
Am Bahnhof 7
97346 Iphofen
Telefon +49 9323 31-0
Telefax +49 9323 31-277

B

MITGLIEDER



KÖSTER BAUCHEMIE AG
Dieselstraße 1 – 10
26607 Aurich
Telefon +49 4941 9709-0
Telefax +49 4941 9709-40

B



Kurita Europe GmbH
Giulinistraße 2
67065 Ludwigshafen
Telefon +49 621 5709-3000
Telefax +49 621 5709-6452

B+R



KVT Dichtungssysteme GmbH
Rugenbergener Straße 2a
25474 Ellerbek
Telefon +49 4101 38 30 73
Telefax +49 4101 38 30 74

B



LANXESS Deutschland GmbH
Kennedyplatz 1
50679 Köln
Telefon +49 221 88 85-0

H+R



Liesen... alles für den Bau GmbH
Willy-Brandt-Ring 18
49808 Lingen/Ems
Telefon +49 591 963010
Telefax +49 591 65810

B



Lonza Cologne GmbH
Nattermannallee 1
50829 Köln
Telefon +49 221 99199-0
Telefax +49 221 99199-111

H+R



LUGATO GmbH & Co. KG
Großer Kamp 1
22885 Barsbüttel
Telefon +49 40 69407-0
Telefax +49 40 69407-110

B



MAPEI GmbH
IHP Nord, Bürogebäude 1
Babenhäuser Straße 50
63762 Großostheim
Telefon +49 6026 50 197-0
Telefax +49 6026 50 197-48

B



MC-Bauchemie Müller GmbH & Co. KG
Am Kruppwald 1 – 8
46238 Bottrop
Telefon +49 2041 101-0
Telefax +49 2041 64017

B



Murasit-Bauchemie GmbH
Jakobstraße 54
73734 Esslingen-Berkheim
Telefon +49 711 34589-0
Telefax +49 711 3454139

B



MUREXIN GmbH
Franz v. Furtenbach Straße 1
2700 Wiener Neustadt/Österreich
Telefon +43 2622 27401-0
Telefax +43 2622 29736

B



Nanogate AG
Zum Schacht 3
66287 Quierschied-Göttelborn
Telefon +49 6825 95 91-0
Telefax +49 6825 95 91-852

B



/N/K/F/ Dichtstoffe eG
Hermann-Funk-Straße 2
28309 Bremen
Telefon +49 421 52278-0
Telefax +49 421 52278-19

B



Kurt Obermeier GmbH & Co. KG
Berghäuser Straße 70
57319 Bad Berleburg
Telefon +49 2751 524-0
Telefax +49 2751 5041

B+H



Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG
Affhüppen Esch 12
48231 Warendorf
Telefon +49 2581 922-100
Telefax +49 2581 922-200

H



**Zement- und Kalkwerke
Otterbein GmbH & Co. KG**
Hauptstraße 50
36137 Großenlütder-Müs
Telefon +49 6648 68-0
Telefax +49 6648 68-400

B



Hermann Otto GmbH
Krankenhausstraße 14
83413 Fridolfing
Telefon +49 8684 908-0
Telefax +49 8684 908-539

B



**P & T
Technische Mörtel GmbH & Co. KG**
Bataverstraße 84
41462 Neuss
Telefon +49 2131 5669-0
Telefax +49 2131 5669-22

B



PAGEL Spezial-Beton GmbH & Co. KG
Wolfsbankring 9
45355 Essen
Telefon +49 201 68504-0
Telefax +49 201 68504-31

B



PCI Augsburg GmbH
Piccardstraße 11
86159 Augsburg
Telefon +49 821 5901-0
Telefax +49 821 5901-372

B



PCT Performance Chemicals GmbH
Patronatstraße 11 – 13
71282 Hemmingen
Telefon +49 7150 20679-0
Telefax +49 7150 20679-200

B+R

MITGLIEDER

**PPG Industries**

Bringing innovation to the surface.™

PPG Coatings Deutschland GmbH

An der Halde 1
44805 Bochum
Telefon +49 234 869-0
Telefax +49 234 869-358

H



Bitumentchnik GmbH

Rasco Bitumentchnik GmbH

Imkerweg 32b
32832 Augustdorf
Telefon +49 5237 608-0
Telefax +49 5237 608-210

B

**Rascor International AG**

Gewerbstraße 4
8162 Steinmaur/Schweiz
Telefon +41 44 857 1111
Telefax +41 44 857 1100

B

**REMEI Blomberg GmbH & Co. KG**

Industriestraße 19
32825 Blomberg
Telefon +49 5235 963-0
Telefax +49 5235 963-230

B

**Remmers GmbH**

Bernhard-Remmers-Straße 13
49624 Lönigen
Telefon +49 5432 83-0
Telefax +49 5432 3985

B+H

**Rhein-Chemotechnik GmbH**

Gewerbepark Siebenmorgen 8
53547 Breitscheid
Telefon +49 2638 9317-0
Telefax +49 2638 9317-13

B

**ROMEX-Produktionsgesellschaft mbH**

Mühlgrabenstraße 19
53340 Meckenheim
Telefon +49 2225 70328-20
Telefax +49 2225 70328-28

B

**ROWA GROUP Holding GmbH**

Siemensstraße 1 – 9
25421 Pinneberg
Telefon +49 4101 706-06
Telefax +49 4101 706-201

B

**Rubersteinwerk GmbH**

Michelner Straße 7 – 9
09350 Lichtenstein
Telefon +49 37204 635-0
Telefax +49 37204 635-21



Organics

RÜTGERS Organics GmbH

Oppauer Straße 43
68305 Mannheim
Telefon +49 621 7654-0
Telefax +49 621 7654-456

**SAICOS COLOUR GmbH**

Carl-Zeiss-Straße 3
48336 Sassenberg
Telefon +49 2583 3037-0
Telefax +49 2583 3037-10

**Saint-Gobain Weber GmbH**

Schanzenstraße 84
40549 Düsseldorf
Telefon +49 211 91369-0
Telefax +49 211 91369-129

**SAKRET GmbH**

Osterhagener Straße 2
37431 Bad Lauterberg
Telefon +49 3631 929-3
Telefax +49 3631 929-490

**sandroplast SANDROCK GmbH**

Schwesterstraße 15 – 19
42285 Wuppertal
Telefon +49 202 69825-0
Telefax +49 202 69825-10

sappi|biotech**Sappi Biotech GmbH**

Hansaallee 159
40549 Düsseldorf
Telefon +49 211 52602-3
Telefax +49 211 52602-25

**Schomburg GmbH & Co. KG**

Aquafinstraße 2 – 8
32760 Detmold
Telefon +49 5231 953-00
Telefax +49 5231 953-333

B

B

**W. SCHROER jun.**

Bautenschutz – Isolierstoffe
Voltastraße 16
59229 Ahlen
Telefon +49 2382 6726
Telefax +49 2382 71916

H

B

**Sika Deutschland GmbH**

Alfred-Nobel-Straße 6
48720 Rosendahl-Osterwick
Telefon +49 2547 910-0
Telefax +49 2547 910-101

H

B

**BUILDING TRUST**

Kornwestheimer Straße 103 – 107
70439 Stuttgart
Telefon +49 711 8009-0
Telefax +49 711 8009-321

B

B



Expect more from your floor.

Silikal GmbH

Ostring 23
63533 Mainhausen
Telefon +49 6182 9235-0
Telefax +49 6182 9235-40

B

B

**Sopro Bauchemie GmbH**

Biebricher Straße 74
65203 Wiesbaden
Telefon +49 611 1707-0
Telefax +49 611 1707-250

B

B

**Soudal N.V.**

Everdongenlaan 18 – 20
2300 Turnhout/Belgien
Telefon +32 14 424231
Telefax +32 14 426514

R

B

MITGLIEDER

SPIESSURANIA

Spiess-Urania Chemicals GmbH
 Frankenstraße 18b
 20097 Hamburg
 Telefon +49 40 23652-0
 Telefax +49 40 23652-255

R



Steuler-KCH GmbH
 Georg-Steuler Straße 1
 56203 Höhr-Grenzhausen
 Telefon +49 2624 13-0
 Telefax +49 2624 13-339

B



STO SE & Co. KGaA
 Ehrenbachstraße 1
 79780 Stühlingen
 Telefon +49 7744 57-0
 Telefax +49 7744 57-2178

B+H



StoCretec GmbH
 Gutenbergstraße 6
 65830 Kriftel
 Telefon +49 6192 401-0
 Telefax +49 6192 401-325

B



Tikkurila GmbH
 Hospitalstraße 39/71
 91522 Ansbach
 Telefon +49 981 6506-0
 Telefax +49 981 6506-59

B+H



Tip Top Oberflächenschutz Elbe GmbH
 Christian-Heibel-Straße 51
 56422 Wirges
 Telefon +49 2602 94950-0
 Telefax +49 2602 94950-11

B



TPH Bausysteme GmbH
 Nordportbogen 8
 22848 Norderstedt
 Telefon +49 40 52906678-0
 Telefax +49 40 52906678-78

B+R



Tremco illbruck Produktion GmbH
 Werner-Haepp-Straße 1
 92439 Bodenwöhr
 Telefon +49 9434 208-0
 Telefax +49 9434 208-23

B



Triflex GmbH & Co. KG
 Karlstraße 59
 32423 Minden
 Telefon +49 571 38780-0
 Telefax +49 571 38780-738

B



Troy Chemie GmbH
 Freundallee 9A
 30173 Hannover
 Telefon +49 511 899883-0
 Telefax +49 511 899883-09

R+H

Uzin Utz AG

UZIN UTZ Aktiengesellschaft
 Dieselstraße 3
 89079 Ulm
 Telefon +49 731 4097-0
 Telefax +49 731 4097-110

B



Vandex Isoliermittel-Gesellschaft mbH
 Industriestraße 19 – 23
 21493 Schwarzenbek
 Telefon +49 4151 8915-0
 Telefax +49 4151 8915-50

B



Velosit GmbH & Co. KG
 Industriepark 7
 32805 Horn-Bad Meinberg
 Telefon +49 5233 9517300
 Telefax +49 5233 9517301

B



VIACOR Polymer GmbH
 Graf-Bentzel-Straße 78
 72108 Rottenburg a. N.
 Telefon +49 7472 94999-0
 Telefax +49 7472 94999-29

B



Wacker Chemie AG
 Hanns-Seidel-Platz 4
 81737 München
 Telefon +49 89 6279-0
 Telefax +49 89 6279-1770

R+B



WEBAC-Chemie GmbH
 Fahrenberg 22
 22885 Barsbüttel
 Telefon +49 40 67057-0
 Telefax +49 40 6703227

B



wedi GmbH
 Hollefeldstraße 51
 48282 Emsdetten
 Telefon +49 2572 156-0
 Telefax +49 2572 156-133

B



WestWood Kunststofftechnik GmbH
 An der Wandlung 20
 32469 Petershagen (Lahde)
 Telefon +49 5702 8392-0
 Telefax +49 5702 8392-22

B



Widopan Produkte GmbH
 Ostereichen 3
 21714 Hammah
 Telefon +49 4144 69821-0
 Telefax +49 4144 69821-20

B



Worlée-Chemie GmbH
 Grusonstraße 22
 22113 Hamburg
 Telefon +49 40 73333-0
 Telefax +49 40 73333-1170

R+H



Zeller + Gmelin GmbH & Co. KG
 Schlossstraße 20
 73054 Eisligen/Fils
 Telefon +49 7161 802-0
 Telefax +49 7161 802-290

B

