



Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

Katedra Zarządzania Procesami Inwestycyjno-Innowacyjnymi

Krajowa konferencja naukowa:

**„Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych
w budowaniu potencjału konkurencyjności
przedsiębiorstw”**

Materiały konferencyjne

Toruń, 10-11 maja 2006

Program konferencji

I Dzień (10 maja – środa)

Godz. 9.00 Uroczyste rozpoczęcie konferencji

prof. dr hab. Jerzy Bogdanienko

Kierownik Katedry Zarządzania Procesami Inwestycyjno-Innowacyjnymi

Godz. 9.15 – 13.30 Obrady plenarne

I część (przewodniczący – **prof. dr hab. Włodzimierz Karaszewski**)

Godz. 9.15 – 11.00 (czas prezentacji poszczególnych referatów przewiduje się na ok. 10 min.)

Włodzimierz Karaszewski

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw na tle innych krajów Europy Środkowowschodniej

Wiesława Lizińska, Alina Żróbek

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne – nowy etap rozwoju inwestycji (na przykładzie Litwy i Ukrainy)

Maria Kola, Marcin Kuzel

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw na gruncie teorii ścieżki inwestycyjno-rozwojowej

Jarosław Józefowicz

Prezes Zarządu, Toruńskie Zakłady Materiałów Opatunkowych S.A.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – strategia rozwoju TZMO S.A. (30 min.)

Aleksander Milota

Radca, Kierownik Wydziału Ekonomiczno-Handlowego Ambasady RP w Federacji Rosyjskiej

Inwestycje zagraniczne w Federacji Rosyjskiej. Polskie inwestycje w Rosji w 2005 roku (20 min.)

Dyskusja

Godz. 11.00 – 11.30 Przerwa na kawę

II część (przewodnicząca – **prof. dr hab. Krystyna Dziworska**)

Godz. 11.30 – 13.30 (czas prezentacji poszczególnych referatów przewiduje się na ok. 10 min.)

Wanda Nowara, Tomasz Rynarzewski

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

Lokalizacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako źródło zwiększania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa

Lucjan Czechowski, Krystyna Dziworska, Anna Górczyńska

Uniwersytet Gdański

Atrakcyjność inwestycyjna województwa pomorskiego

Anna B. Kisiel-Łowczyc

Uniwersytet Gdański

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność państw Regionu Morza Bałtyckiego

Eugeniusz Sitek, Zofia Patora-Wysocka

Politechnika Częstochowska, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Hiszpanii – doświadczenia małych i średnich przedsiębiorstw

Czesława Pilarska, Zbigniew Stańczyk

Akademia Ekonomiczna w Krakowie

Źródła tworzenia wartości w małych i średnich przedsiębiorstwach zaawansowanej technologii internalizujących swoją działalność

Grzegorz Winogradski

Prezes Zarządu, Unimil S.A.

Czy przejęcie zagranicznej spółki giełdowej oznacza zostanie jej akcjonariuszem? Analiza studium przypadku na przykładzie Grupy Condomi AG i Unimil S.A. (20 min.)

Katarzyna Studzińska

Boryszew S.A. – Oddział Elana w Toruniu

Motywy podejmowania działalności zagranicznej przez polskich inwestorów na przykładzie Boryszew S.A. – Oddział Elana w Toruniu (20 min.)

Dyskusja

Godz. 13.30 – 14.30 Obiad

Godz. 14.30 – 16.30 Obrady w sesjach

I sesja (przewodnicząca – prof. dr hab. Anna B. Kisiel-Łowczyc)

Godz. 14.30 – 16.30 (czas prezentacji poszczególnych referatów przewiduje się na ok. 10 min.)

Aneta Szóstek

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Ryzyko bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Aneta Michalak

Politechnika Śląska

Rola kosztu kapitału w decyzjach bezpośrednich inwestorów zagranicznych

Małgorzata Jaworek

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Ocena efektywności projektu zagranicznego

Justyna Sokołowska-Woźniak

Wyższa Szkoła Biznesu – National Louis University w Nowym Sączu

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako determinanta gospodarki opartej na wiedzy

Leszek Tarasiński

Politechnika Radomska

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik postępu w strukturze gospodarczej kraju goszczącego

Ireneusz Drabik

Wyższa Szkoła Zarządzania Marketingowego i Języków Obcych w Katowicach

Wybrane problemy zarządzania w polskich przedsiębiorstwach produkcyjnych w warunkach ekspansji inwestorów zagranicznych (na podstawie badań empirycznych)

Paweł Kowalik

Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w 2004 roku

Dyskusja

II sesja (przewodnicząca – prof. dr hab. Wiesława Olkowska)

Godz. 14.30 – 16.30 (czas prezentacji poszczególnych referatów przewiduje się na ok. 10 min.)

Magdalena Stawicka

Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych krajach świata

Krzysztof Dyrek

Wyższa Szkoła Biznesu – National Louis University w Nowym Sączu

Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarkach rozwijających się – doświadczenia Irlandii

Monika Kujawka

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Atrakcyjność inwestycyjna krajów Europy Środkowowschodniej

Maria Kania

Politechnika Opolska

Napływ niemieckich inwestycji bezpośrednich do Polski na tle uwarunkowań ekonomicznych i społeczno-kulturowych

Tomasz Koźliński

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Działalność banków krajowych poza Polską – wybrane aspekty na przykładzie największych banków

Rafał Warząta

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój regionu Warmii i Mazur

Katarzyna Jabłońska

Uniwersytet Łódzki

*Konkurencyjność przedsiębiorstw inwestujących na terenach objętych Łódzką
Specjalną Strefą Ekonomiczną*

Dyskusja

19.00 Uroczysta kolacja (wyjazd na kolację o godz. 18.30 spod Hotelu Uniwersyteckiego)

II Dzień (11 maja – czwartek)

Godz. 10.00 – 13.30 Obrady plenarne

I część (przewodniczący – prof. dr hab. Eugeniusz Sitek)

Godz. 10.00 – 11.30 (czas prezentacji poszczególnych referatów przewiduje się na ok. 10 min.)

Ewa Siemińska

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Uwarunkowania rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw

Małgorzata Szalucka

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma międzynarodowej ekspansji polskich przedsiębiorstw

Karolina Olszanowska

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

Motywy zagranicznej ekspansji polskich przedsiębiorstw

Leszek Czaplewski, Elżbieta Wiśniewska

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Zamierzenia i motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskie przedsiębiorstwa

Ewa Pęk, Mirosław Goga

Towimor S.A., Toruńskie Zakłady Urządzeń Okrętowych

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych Towimoru S.A. na podniesienie konkurencyjności (20 min.)

Dyskusja

Godz. 11.30 – 12.00 Przerwa na kawę

II część (przewodniczący – prof. dr hab. Lucjan Czechowski)

Godz. 12.00 – 13.30 (czas prezentacji poszczególnych referatów przewiduje się na ok. 10 min.)

Wiesława Olkowska

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Warunki inwestowania i metodyka zawierania kontraktów zagranicznych na przykładzie polskich firm budowlanych na rynku Federacji Rosyjskiej

Wiesława Olkowska, Kinga Wilk

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

Polskie firmy budowlane na runku Federacji Rosyjskiej. Analiza przypadku Budimex S.A.

Iwona Sobczak

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Uwarunkowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na Ukrainie

Marcin Krysiak

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Zarządzanie ryzykiem walutowym w procesie przygotowania i realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych na przykładzie PKN ORLEN S.A. (20 min.)

Dyskusja

13.30 Obiad

Zakończenie konferencji

prof. dr hab. Włodzimierz Karaszewski

Katedra Zarządzania Procesami Inwestycyjno-Innowacyjnymi
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw na tle innych krajów Europy Środkowowschodniej

Podobnie jak wszelkie inne działania przedsiębiorstw tak i podejmowane przez nie bezpośrednie inwestycje zagraniczne sprowadzają się zasadniczo do realizowania celów strategicznych. Niezależnie od różnorodności tych celów, wspólnym wyróżnikiem przedsięwzięć prowadzących do ich osiągnięcia jest tworzenie potencjału konkurencyjności w postaci zasobów o cechach dających podstawę budowania, utrzymania i umacniania konkurencyjności¹ oraz zdolności ich optymalnej alokacji. Empiryczne tego potwierdzenia znajdujemy w rozwoju korporacji transnarodowych i rosnącej ich roli w gospodarce światowej.

Polskie podmioty gospodarcze powinny przyjmować rosnący stan umiędzynarodowienia produkcji i usług w gospodarce światowej, a zwłaszcza jego skutki, jako ważny sygnał dla wyznaczania kierunków podejmowanych przedsięwzięć rozwojowych. Obecnie bardzo wyrazistym sposobem skutecznego konkurowania na rynku zagranicznym jest lokowanie tam działalności produkcyjnej, czy usługowej. W wielu przypadkach stanowi ono wyjście naprzeciw wyzwaniom zaostrzającej się konkurencji, głównie o rynki zbytu. Bez trudu można wskazać wśród światowych liderów liczne przykłady przedsiębiorstw produkujących poza granicami kraju macierzystego dużo więcej aniżeli na rodzimym rynku.

Niestety – polskie przedsiębiorstwa w bardzo niewielkim stopniu angażują swoje kapitały dla prowadzenia działalności gospodarczej za granicą. Udział Polski w światowych strumieniach bezpośrednich inwestycji jest znikomy, mniejszy nie tylko w porównaniu z wszystkimi krajami „starej piętnastki” Unii Europejskiej, ale także Węgrami, Republiką Czeską czy Cyprzem. W referacie zaprezentowany zostanie rozwój skali polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych wraz oceną należności Polski z tytułu tych inwestycji.

¹ M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Toruń 2002, s. 103.

dr Wiesława Lizińska, mgr Alina Żróbek

Katedra Polityki Gospodarczej i Regionalnej
Wydział Nauk Ekonomicznych
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne – nowy etap rozwoju inwestycji (na przykładzie Litwy i Ukrainy)

Od 1994 roku NBP odnotowuje polskie inwestycje zewnętrzne. Były one niewielkie i Polska była w 2004 roku importerem inwestycji netto, lecz inwestycje te systematycznie rosły. Lokowano je głównie w krajach Unii Europejskiej oraz Rosji, Ukrainie i Litwie. Na Litwie zarejestrowanych było 730 firm z polskim kapitałem, które łącznie zainwestowały około 73 mln EUR, natomiast na Ukrainie około 800 firm, które zainwestowały około 140 mln EUR.

W artykule przedstawiono motywy podjęcia inwestycji zagranicznej przez dwie duże polskie firmy posiadające filie na Litwie i Ukrainie. Analiza została przeprowadzona na podstawie ankiety skomponowanej wg paradygmatu eklektycznego OLI. Obie badane firmy uznały, iż ich przewagą „O” jest dominująca pozycja na rynku oraz lepsze wyposażenie w kapitał i wykwalifikowanych pracowników. Ponadto firma ubezpieczeniowa za swój atut uznała zachodnioeuropejski wizerunek, natomiast firma produkcyjna – nowocześniejsze systemy zarządzania oraz rozpoznawalną markę handlową. Biorąc pod uwagę przewagi lokalizacyjne, zarówno litewski, jak i ukraiński rynek został uznany przez inwestorów za atrakcyjny ze względu na chłonność i potencjał wzrostu. Litwa przekonała inwestora kreowanym przez państwo klimatem inwestycyjnym oraz możliwością do osiągnięcia wysokiej stopy zwrotu z inwestycji. Natomiast Ukraina przyciągnęła niskimi cenami czynników wytwórczych, transportu i komunikacji. Ostatnie modelowe przewagi to tzw. „bodźce internalizacji”. Za istotny powód obie firmy uznały łatwiejsze dostosowywanie się do wymagań rynku i klienta. Średnią wagę firma ubezpieczeniowa przypisała możliwości transferu cen i kosztów oraz subsydiowanie filii, co kolei było nieistotne z punktu widzenia firmy produkcyjnej. Do innych ważnych czynników wpływających na decyzję o podjęciu BIZ zaliczono możliwość przybliżenia towaru do klienta, kontroli jakości produktów, oraz – w przypadku firmy produkcyjnej – możliwość ominięcia barier celnych.

mgr Maria Kola, dr Marcin Kuzel

Katedra Zarządzania Procesami Inwestycyjno-Innowacyjnymi
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw na gruncie teorii ścieżki inwestycyjno-rozwojowej

Teoria ścieżki inwestycyjno-rozwojowej (IDP – *Investment Development Path*), której podstawy zostały po raz pierwszy sformułowane przez J.H. Dunninga i P.J. Buckley’a w 1975 roku, a w kolejnych latach uzupełnione przez J.H. Dunninga i innych autorów, jest rozwinięciem eklektycznej teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych (paradygmatu OLI). Koncepcja IDP uwzględnia dynamiczny charakter procesów internacjonalizacji przedsiębiorstw oraz wiąże skalę przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w danym kraju z poziomem jego rozwoju gospodarczego.

Teoria IDP zakłada, że rozwój kraju i związana z nim aktywność w zakresie pozyskiwania i lokowania kapitału zagranicznego odpowiadają trajektorii wyznaczonej przez pięć faz charakteryzujących kolejne stadia (poziomy) rozwoju gospodarczego. Fazy te identyfikowane są na podstawie szeregu charakterystyk, wśród których wymienia się: wartość odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych netto (NOI), wartość produktu krajowego brutto lub wartość produktu krajowego brutto *per capita*, politykę rządu wobec inwestorów zagranicznych, motywacje inwestorów decydujące o podjęciu BIZ w danej lokalizacji, strukturę kapitału zagranicznego uwzględniającą stopień zaawansowania technologicznego oraz intensywność powiązań (*linkages*) pomiędzy filiami korporacji transnarodowych i przedsiębiorstwami kraju goszczącego kapitał zagraniczny.

W artykule podjęta została próba określenia stadium rozwoju gospodarczego Polski według modelu IDP. Wykorzystano w tym celu: dane publikowane przez Narodowy Bank Polski i Konferencję Narodów Zjednoczonych d.s. Handlu i Rozwoju (UNCTAD), dotyczące wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce i bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw lokowanych poza granicami kraju, dane Głównego Urzędu Statystycznego na temat struktury kapitału zagranicznego uwzględniającej stopień zaawansowania technologicznego, wyniki badania przeprowadzonego przez KPMG dotyczące kierunków oraz form ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw, a także wyniki badań własnych dotyczące powiązań i współpracy filii największych korporacji transnarodowych świata w Polsce z przedsiębiorstwami krajowymi. Zaprezentowano również

przykłady polskich przedsiębiorstw dokonujących bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz podjęto próbę wskazania motywów podejmowania tych inwestycji. Prezentacja materiału empirycznego poprzedzona została omówieniem teoretycznych aspektów teorii IDP.

dr Wanda Nowara, prof. dr hab. Tomasz Rynarzewski

Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Wydział Zarządzania
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

Lokalizacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako źródło zwiększania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa

We współczesnym świecie globalizacji lokalizacja nadal odgrywa dużą rolę w osiąganiu przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa. Przewaga danego otoczenia wynika z ukształtowania środowiska, w którym firmy mogą produktywnie działać oraz w sposób ciągły wprowadzać innowacje i podnosić swoją efektywność, co umożliwia im zwiększanie konkurencyjności. Z jednej strony, przedsiębiorstwa wykorzystują swoją przewagę względną w wielu lokalizacjach w celu zwiększenia swojej efektywności, z drugiej strony, przewaga ta często wynika z konkurencyjnej przewagi ich lokalizacji. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą rozszerzać tę przewagę poprzez rozpraszanie czynności tak, by uzyskać dostęp do przewagi względnej, do rynków albo do szczególnych umiejętności i technologii. Aby jednak rozproszone czynności mogły odegrać taką rolę trzeba je właściwie konfigurować i koordynować. Znaczenie inwestycji bezpośrednich w zwiększaniu przewagi konkurencyjnej wydaje się być odmienne w zależności od wielkości przedsiębiorstwa, sektora jego działalności, stopnia umiędzynarodowienia, formy realizacji inwestycji zagranicznych oraz kraju pochodzenia przedsiębiorstwa. Celem opracowania jest pokazanie znaczenia, jakie może mieć lokalizacja inwestycji zagranicznych w zwiększaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw pochodzących z krajów transformacji. W kolejnych częściach zaprezentowane zostaną: 1) źródła przewagi konkurencyjnej wynikające z lokalizacji; 2) różnice znaczenia lokalizacji inwestycji bezpośrednich w zależności od różnorodnych czynników; 3) specyficzne aspekty konkurowania w skali globalnej przedsiębiorstw z kraju rozwiniętego, rozwijającego się i transformacji.

prof. UG, dr hab. Lucjan Czechowski, prof. dr hab. Krystyna Dziworska
prof. UG, dr hab. Anna Górczyńska

Katedra Inwestycji
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Gdański

Atrakcyjność inwestycyjna województwa pomorskiego

Referat ukazuje atrakcyjność inwestycyjną województwa pomorskiego w porównaniu do pozostałych województw Polski w 2005 roku. Nawiązujemy w nim do nowego podejścia badawczego IBnGR w Gdańsku w sprawie przestrzennego zróżnicowania atrakcyjności inwestycyjnej Polski dla inwestorów zagranicznych. Ocena atrakcyjności inwestycyjnej województw została dokonana na podstawie analizy siedmiu grup najbardziej uniwersalnych czynników lokalizacji inwestycji zagranicznych, a mianowicie: zasobów i kosztów pracy, aktywności województw wobec inwestorów zagranicznych, dostępności transportowej województw, chłonności wojewódzkich rynków zbytu, poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej, poziomu rozwoju infrastruktury społecznej oraz poziomu bezpieczeństwa powszechnego w poszczególnych województwach kraju. Na bazie wspomnianych grup czynników zaprezentowano syntetyczną miarę atrakcyjności inwestycyjnej województw z podziałem na pięć klas tej atrakcyjności, a mianowicie: A – najwyższą, B – wysoką, C – zadowalającą, D – niską, E – najniższą.

prof. dr hab. Anna Barbara Kisiel-Łowczyc

Instytut Handlu Zagranicznego
Wydział Ekonomiczny
Uniwersytet Gdański

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność państw Regionu Morza Bałtyckiego (RMB)

Dynamiczny wzrost przepływów BIZ w latach 2000-2004 w gospodarce światowej absorbowany był głównie przez kraje rozwijające się i kraje transformacji. Równolegle, intensywna presja konkurencyjna w wielu przemysłach powodowała, że korporacje transnarodowe (KTN) poszukiwały nowych możliwości poprawy swej konkurencyjności m.in. racjonalizując produkcję przez innowacje, aktywność na *emerging markets*, lokalizację w krajach bogatych w strategiczne surowce naturalne (ropa, gaz, minerały).

RMB to unikalny w skali gospodarki światowej region nie tylko ze względów geopolitycznych, instytucjonalnych (to wewnętrzne morze UE), infrastrukturalnych. Struktura ekonomik państw RMB: wysoko konkurencyjne gospodarki (Finlandia, Szwecja, Dania, Niemcy, Norwegia) eksportują, w znaczącej skali, BIZ do bałtyckich krajów transformacji (Polska, Litwa, Łotwa, Estonia, Federacja Rosyjska) przyspieszając internalizację i transformację tych krajów, a równocześnie dynamizując własne gospodarki i podnosząc ich konkurencyjność; istotne znaczenie ma infrastruktura bazowa sprzyjająca tym procesom.

Kraje RMB przyjęły w 2004 roku około 3,5% światowych przepływów BIZ; z tego 3,1% przyjęły bałtyckie kraje transformacji, w tym 1,8% Federacja Rosyjska.

Celem opracowania jest prezentacja wyników analizy współzależności: bałtyckie przepływy BIZ (m.in. inspirujące i finansujące B+R) – globalizacja – konkurencyjność krajów RMB w latach 2000-2004.

prof. dr hab. Eugeniusz Sitek

Katedry Inwestycji, Rachunkowości i Mikroekonomii
Wydział Zarządzania
Politechnika Częstochowska

mgr Zofia Patora – Wysocka

Spółeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Hiszpanii – doświadczenia małych i średnich przedsiębiorstw

Artykuł prezentuje wyniki badań empirycznych podejmujących problem wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na małe i średnie przedsiębiorstwa w Hiszpanii.

Wykorzystanie badania opinii 101 małych i średnich przedsiębiorców hiszpańskich wskazuje na praktyczny charakter badania, którego wyniki stanowią podstawę do poszukiwania teoretycznej systematyki wpływu.

Jednocześnie badanie opinii pozwoliło na pewną rewizję słuszności przyjętego kierunku interpretacyjnego wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na MSP tj. zarządzania. Z drugiej strony okazuje się, że odwołanie do doświadczeń gospodarczych Hiszpanii zwiększa pragmatyczny charakter badań, o ile tylko istnieją podobieństwa między Polską i Hiszpanią na drodze do rozwoju.

dr Czesława Pilarska, dr Zbigniew Stańczyk

Katedra Mikroekonomii
Akademia Ekonomiczna w Krakowie

Źródła tworzenia wartości w małych i średnich przedsiębiorstwach zaawansowanej technologii internacjonalizujących swoją działalność

Niniejsze opracowanie podejmuje problematykę tworzenia wartości w małych i średnich przedsiębiorstwach zaawansowanych technologicznie (MSPZT) w ich międzynarodowym działaniu. W szczególności zaś, zwrócono w nim uwagę na strategiczne wykorzystanie sieci, w celu uzyskania przewag konkurencyjnych MSPZT na międzynarodowych rynkach.

Opracowanie to składa się z dwóch zasadniczych części. W pierwszej z nich zdefiniowano podstawowe pojęcia związane z tematem, takie jak: klient, łańcuch tworzenia wartości, korporacja wirtualna, nowe międzynarodowe przedsięwzięcie oraz *disruptive technologies*. Następnie przedstawiono sposób tworzenia międzynarodowej sieci powiązań w przedsiębiorstwie obecnym na zagranicznych rynkach. W części tej zaprezentowano także dwa źródła tworzenia wartości, a mianowicie: efektywność i personalizację.

Z kolei w drugiej części opracowania ukazano proces internacjonalizacji polskiej firmy z branży informatycznej ComArch SA. Celem tej części analizy była próba odpowiedzi na pytanie, jakie znaczenie w trakcie ekspansji firmy ComArch SA na zagraniczne rynki miały jej wzajemne powiązania z różnymi partnerami.

Grzegorz Winogradski

Prezes Unimil S.A

Czy „przejęcie” zagranicznej spółki giełdowej oznacza zostanie jej akcjonariuszem?

Analiza studium przypadku na przykładzie grupy Condomi AG i Unimil S.A.

W okresie czerwiec 2004 – styczeń 2005 została przeprowadzona pierwsza w historii polskich spółek giełdowych transakcja odwrotnego „przejęcia” spółki-matki – niemieckiego koncernu Condomi AG, notowanego od 1999 roku na giełdzie we Frankfurcie przez spółkę-córkę – polską firmę Unimil S.A., notowaną od 1997 roku na giełdzie w Warszawie. „Przejęcie” to było omawiane przez liczne środki masowego przekazu w kraju i za granicą, a także stało się obiektem analiz wielu krajowych i zagranicznych instytucji finansowych. Z punktu widzenia prawnego nie było to klasyczne przejęcie, mimo że tak przedsięwzięcie to było opisywane w mediach.

Zawiłości transakcji wymagały wiele pracy i wielu godzin negocjacji zarówno w Polsce jak i w Niemczech. W ich rezultacie udało się pozyskać 68 mln złotych (około 16 mln euro) z publicznej emisji akcji. „Przejęcie” dokonano w drodze wykupu wszystkich wierzytelności odsetkowych grupy Condomi AG od konsorcjum bankowego. Wybór takiej drogi był spowodowany chęcią ograniczenia istotnej części ryzyk opisanych w prospekcie emisyjnym Unimil S.A. z 2004 roku.

Sama transakcja „przejęcia” grupy Condomi AG, chociaż bardzo skomplikowana i obejmująca trudne negocjacje z konsorcjum bankowym oraz publiczną emisją akcji na GPW w Warszawie została z powodzeniem przeprowadzona w bardzo krótkim czasie.

Dzisiaj grupa kapitałowa Unimil S.A., oprócz spółki polskiej obejmuje spółkę we Francji oraz trzy spółki w Niemczech.

dr inż. Aneta Michalak

Katedra Ekonomii i Finansów
Wydział Organizacji i Zarządzania
Politechnika Śląska

Rola kosztu kapitału w decyzjach bezpośrednich inwestorów zagranicznych

Koszt kapitału jest ważnym zagadnieniem finansowym, stanowiącym główny łącznik między decyzjami długoterminowymi odnoszącymi się do finansów firmy, a dochodami jej właścicieli. Zajmuje on czołowe miejsce w rozważaniach dotyczących decyzji inwestycyjnych przedsiębiorstw. Można stwierdzić, że w zasadzie decyzje inwestycyjne nie mogą być podejmowane bez analizy kosztu kapitału. Dotyczy to także bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Koszt kapitału jest minimalną stopą zwrotu skorygowaną o ryzyko, którą należy uzyskać z inwestycji, aby była ona opłacalna. Na koszt kapitału wpływa wiele czynników, które bezpośredni inwestorzy zagraniczni powinni brać pod uwagę przy wyborze kraju, w którym zamierzają inwestować. Niektóre z tych czynników mają charakter wewnętrzny, tzn. wynikają ze specyfiki danej inwestycji, są zależne od inwestora. Większość jednak to determinanty zewnętrzne, czyli warunki panujące w kraju przyjmującym bezpośredniego inwestora zagranicznego. Wśród nich wymienić można poziom stóp procentowych, politykę podatkową, otoczenie prawne i inne. Warunki te przekładają się na zobowiązania publiczno-prawne inwestora zagranicznego, np. w postaci złagodzenia obciążeń podatkowych i ujawniają się w formułach kosztu kapitału jako istotny jego element. W związku z tym koszt kapitału takiej samej bezpośredniej inwestycji zagranicznej, realizowanej w poszczególnych krajach będzie inny. A zatem podstawowym problemem bezpośrednich inwestorów zagranicznych jest oszacowanie kosztu kapitału dla wariantów bezpośredniej inwestycji realizowanej w poszczególnych krajach. Przy zakładanym poziomie przychodów z inwestycji, najbardziej atrakcyjna dla bezpośredniego inwestora zagranicznego będzie lokalizacja inwestycji w takim kraju, w którym koszt kapitału będzie najniższy.

dr inż. Małgorzata Jaworek

Katedra Zarządzania Procesami Inwestycyjno-Innowacyjnymi
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Ocena efektywności inwestycji zagranicznej

Jedną z dostępnych możliwości lokowania kapitału w gospodarce otwartej są inwestycje zagraniczne. Podobnie jak w przypadku inwestycji lokalnych wybór wariantów inwestycyjnych powinien być oparty na kryterium teraźniejszej wartości netto. W przypadku inwestycji zagranicznych, obok problemów dotyczących każdego projektu inwestycyjnego, pojawiają się dodatkowo trudności metodyczne i praktyczne związane z szacowaniem przepływów pieniężnych związanych z realizowanym przedsięwzięciem za granicą.

Problemy występujące w budżetowaniu międzynarodowym sprowadzają się najczęściej do następujących sytuacji: zachodzi różnica pomiędzy przepływami samego projektu inwestycyjnego a przepływami dostępnymi firmie macierzystej; część nakładów firmy macierzystej ma postać aportów rzeczowych; oczekuje się, że kurs wymiany walut nie będzie stabilny w okresie realizacji inwestycji; inne są stawki podatkowe w kraju, w którym podejmuje się inwestycję, a inne w kraju, w którym znajduje się siedziba firmy inwestującej; istotną rolę odgrywają opłaty licencyjne i opłaty za zarządzanie; nie ma możliwości przekazania firmie macierzystej wszystkich strumieni pieniężnych pochodzących z realizacji projektu.

Ocena projektu inwestycji zagranicznej powinna uwzględniać wyrażone w walucie inwestora nakłady kapitałowe (z wartością środków trwałych przekazywanych na cele inwestycji), maksymalne przepływy gotówkowe, jakie może on odzyskać oraz efekty opodatkowania i zmieniających się kursów walut. Strumienie te muszą zostać zdyskontowane odpowiednią stopą dyskontową, wyrażającą koszt kapitału i ryzyko projektu.

mgr Justyna Sokołowska-Woźniak

Wyższa Szkoła Biznesu – NLU w Nowym Sączu

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako determinanta gospodarki opartej na wiedzy

Wśród głównych determinant konkurencyjności gospodarki coraz większe znaczenie zyskują wiedza, informacja i „uczenie się”. Zjawisko to określane jest często jako budowanie „gospodarki opartej na wiedzy”. Jednym z czynników kształtujących taką gospodarkę są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Celem artykułu jest przybliżenie związku pomiędzy bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi a budowaniem gospodarki opartej na wiedzy.

dr Leszek Tarasiński

Katedra Ekonomii
Wydział Ekonomiczny
Politechnika Radomska

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik postępu w strukturze gospodarczej kraju goszczącego

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), z uwagi na systematycznie zwiększającą się intensywność ich przepływów i znaczącą rolę, jaką odgrywają w procesach wzrostowych gospodarki światowej, już od dawna stanowią przedmiot zainteresowania teorii ekonomicznej. Współcześnie mamy do czynienia z niemal niezliczoną ilością interpretacji teoretycznych poświęconych zjawisku BIZ, przy czym w odniesieniu do zdecydowanej większości przypadków modeli trzeba stwierdzić, że mają one historyczny charakter. Tylko nieliczne koncepcje zachowały do dziś walor opracowań, które z jednej strony dość trafnie objaśniają najważniejsze mechanizmy związane z BIZ, zaś z drugiej strony mogą stanowić dogodny punkt wyjścia dla zupełnie nowych i doskonalszych teorii. Z pewnością w gronie tych ostatnich koncepcji powinna się znaleźć sformułowana przez japońskiego ekonomistę T. Ozawę *teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych i rozwoju ekonomicznego*, zwana niekiedy *teorią dynamicznych przewag komparatywnych*. Teoria ta stanowi bardzo dobry przykład na połączenie kilku najważniejszych wątków teoretycznych, przewijających się w trwającej od dziesiątków lat dyskusji teoretycznej poświęconej inwestycjom bezpośrednim. Dokładniej rzecz biorąc, teoria ta umiejętnie wiąże ze sobą wnioski wynikające ze sporu teoretycznego dotyczącego oceny wpływu BIZ na światowy handel światowy oraz – z drugiej strony – stanowiące podsumowanie teorii J.H. Dunninga (tzw. paradygmatu OLI) i teorii przewag komparatywnych M.E. Portera z oryginalnymi postulatami jej Autora, dotyczącymi roli BIZ we wzroście gospodarczym i zmianach struktury gospodarczej gospodarki światowej. Można zaryzykować ocenę, że mamy tu do czynienia z udaną próbą dynamicznego podejścia do związków zachodzących między postępowaniem struktury gospodarczej krajów i BIZ.

dr Ireneusz Drabik

Wyższa Szkoła Zarządzania Marketingowego
i Języków Obcych w Katowicach

Wybrane problemy zarządzania w polskich przedsiębiorstwach produkcyjnych w warunkach ekspansji inwestorów zagranicznych /na podstawie badań empirycznych/

Przemiany gospodarcze w Polsce przejawiają się obecnie m.in. poprzez likwidację barier ograniczających współpracę z krajami Unii Europejskiej oraz napływ kapitału zagranicznego, w tym w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Procesy integracji europejskiej i globalizacji gospodarki wymuszają nowe, inne od dotychczasowych sposoby konkurencyjności. Wymaga to podjęcia przez krajowe podmioty odpowiednich działań dostosowawczych mających na celu efektywne funkcjonowanie w warunkach zmieniającego się otoczenia zewnętrznego.

W powyższym kontekście w 2004 roku przeprowadzono badania dotyczące zachowań polskich podmiotów produkcyjnych, ich strategii funkcjonalnych, stosowanych zasad i narzędzi. Cel główny prowadzonych prac badawczych można sprowadzić do identyfikacji zachowań przedsiębiorstw produkcyjnych i realizowanych przez nie strategii w warunkach pogłębiającej się konkurencji wskutek procesów integracyjno-globalizacyjnych. Przyjęto, że przedsiębiorstwa produkcyjne w warunkach integracji europejskiej i globalizacji podejmują zróżnicowane działania w celu przetrwania, rozwoju i sprostania konkurencji. Działania te różnicowane są przede wszystkim przez lokalizację przedsiębiorstwa, wielkość przedsiębiorstwa, zasięg działalności i zakres działania.

Przedsiębiorstwa krajowe wskazały wiele skutków będących wynikiem funkcjonowania w konkurencyjnym otoczeniu w warunkach napływu inwestorów zagranicznych, w tym m.in. konieczność doskonalenia oferty produktowej, obniżanie cen sprzedawanych produktów, zwiększenie niepewności i ryzyka działania oraz mobilizację do większej dbałości o klienta. Jednak stopień przygotowania polskich przedsiębiorstw produkcyjnych do sprostania konkurencji ze strony firm zagranicznych kształtuje się na niskim poziomie, zarówno gdy chodzi o umiejętności w dziedzinie zarządzania i marketingu, jak i stan zaawansowania procesów, które poprzedzają kształtowanie się tzw. globalnego standardu działań rynkowych.

Wzrostowi konkurencji na rynku towarzyszy brak znajomości aktualnych i potencjalnych konkurentów zagranicznych, którzy bardzo często dopiero tworzą przyczółki do przy-

szłej ekspansji lub jeszcze w ogóle nie weszli na rynek polski. Powyższe świadczy o dużej słabości podmiotów krajowych i niedostatku badań marketingowych. Wśród wykorzystywanych instrumentów konkurowania w przedsiębiorstwach krajowych dominują instrumenty możliwe do relatywnie szybkiego zastosowania (np. cena, warunki płatności, reklama, warunki i okres gwarancji), których stosowanie może dać efekty doraźne, ale nie zawsze opłacalne w dłuższej perspektywie. Niepokojem napawa mała innowacyjność przedsiębiorstw, o czym świadczy niedocenywanie takich instrumentów konkurowania, jak rozwój i wykorzystanie nowoczesnych technologii oraz częstsze od innych wprowadzanie innowacji.

Przedsiębiorstwa krajowe odznaczają się niskim stopniem internacjonalizacji działalności. Tymczasem stopień internacjonalizacji przedsiębiorstw bezpośrednio wpływa na ich konkurencyjność na rynkach krajowym i zagranicznych. Im niższy stopień internacjonalizacji, tym mniejsza konkurencyjność przedsiębiorstw, a to w konsekwencji oznacza negatywne następstwa dla całej gospodarki. Niski stopień internacjonalizacji niekorzystnie rokuje na przyszłość przedsiębiorstw krajowych, w której będą stykały się z coraz silniejszą konkurencją zagraniczną na rynkach lokalnych i krajowym, co zmusi je do poszukiwania nowych rynków zbytu poza granicami kraju.

dr Paweł Kowalik

Katedra Finansów Publicznych i Międzynarodowych
Instytut Zarządzania Finansami
Wydział Zarządzania i Informatyki
Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w 2004 roku

Zdaje się, że 2004 rok odwrócił niekorzystną tendencję w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) na świecie. Po 3 kolejnych spadkach w napływie BIZ w 2004 roku odnotowano 2% wzrost w napływie BIZ na świecie. Jednocześnie nastąpił wyraźny wzrost napływu BIZ do krajów rozwijających się.

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej, wzrost gospodarczy w Polsce, poprawa koniunktury gospodarczej w Europie, skąd płynie do Polski ponad 70% BIZ, wpłynęły korzystnie na wzrost napływu BIZ do krajów Europy Środkowowschodniej, w tym także do Polski, gdzie odnotowano najwyższy poziom napływu BIZ od czterech lat. Według PAIiZ wyniósł on 7,86 mld USD. W porównaniu z rokiem poprzednim wartość BIZ wzrosła prawie o 23%. Skumulowana wartość inwestycji na koniec 2004 roku wyniosła 84,48 mld USD.

Jednocześnie bardzo pozytywnym efektem jest to, iż w kolejnym roku zwiększa się udział inwestycji *greenfield*. W 2004 roku stanowiły one 58% wszystkich inwestycji. Zwiększa się również zainteresowanie inwestorów sektorami produkcyjnymi. Ma to istotne znaczenie w unowocześnianiu gospodarki i zwiększaniu miejsc pracy w budowanych fabrykach i ich otoczeniu.

W Polsce najwięcej kapitału lokują firmy z Unii Europejskiej. Od kilku lat największym inwestorem jest Francja (16,1 mld USD). Biorąc pod uwagę inwestorów indywidualnych pod względem skumulowanej wartości przoduje francuski France Telecom (4,5 mld) oraz EBOiR (4 mld USD). Natomiast najwięcej środków w 2004 roku zainwestowała amerykańska firma Apollo-Rida (800 mln USD).

Przemieszczanie kapitału stało się jednym z czynników rozwojowych współczesnej gospodarki światowej. Przy niedostatku kapitału polskiego kapitał zagraniczny napływający do Polski pełni ważną rolę w dynamizacji wzrostu gospodarczego. Artykuł ten stanowi próbę przedstawienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w 2004 roku według różnych podziałów klasyfikacyjnych.

dr Magdalena Stawicka

Katedra Makroekonomii
Wydział Gospodarki Narodowej
Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Polski w wybranych krajach świata

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stały się w latach osiemdziesiątych ważnym czynnikiem oddziaływania na międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Wpłynęły one w sposób znaczny na konkurencyjność krajów oraz regionów, zarówno tych, z których te inwestycje pochodziły, jak i tych krajów, w których były realizowane. W latach osiemdziesiątych prawie wszystkie kraje zliberalizowały warunki prawno-ekonomiczne, tak, aby przyciągnąć, jak najwięcej inwestorów zagranicznych. Zezwoliły one na inwestowanie w sektorach i dziedzinach wcześniej niedozwolonych dla kapitału zagranicznego, ponieważ inwestycje zagraniczne nie tylko były czynnikiem rozwoju ekonomicznego, ale także ściśle wiązały się ze wzrostem handlu, transferem technologii i przepływami finansowymi.

W latach kolejnych można zauważyć silny wzrost napływu oraz odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych z różnych krajów świata. Dominują kraje rozwinięte, a w szczególności państwa należące do Unii Europejskiej. W latach dziewięćdziesiątych widać wyraźne zainteresowanie kapitału obcego krajami należącymi do Europy Środkowowschodniej. Aktualnie w krajach tych corocznie inwestowanych jest około 43 mld dolarów w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co stanowi około 6,6% ogółu inwestycji na świecie. Odpływ kapitału z tych krajów jest niewielki, jednakże z roku na rok można zaobserwować, iż wzrasta. W roku 2004 było to już 14 mld dolarów, co stanowi niecałe 2% ogółu BIZ świata. Również Polska jest inwestorem zagranicznym w innych krajach świata i wartość odpływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniosła w roku 2004 ponad 806 mln dolarów. Wartość ta nie jest imponująca w porównaniu z 6 mld dolarów, które w Polsce pozostawili w tym samym roku inwestorzy zagraniczni, ale zaobserwować można silną tendencję wzrostową. Początek lat dziewięćdziesiątych to kwoty nieprzekraczające 30 mln dolarów, a zatem w przeciągu dziesięciu lat nastąpił 20 krotny wzrost zaangażowania kapitału polskich firm na świecie.

Firmy polskie najchętniej inwestują na wschodzie, ponieważ inwestowanie w Unii Europejskiej jest bardziej kosztowne niż w Polsce. Na wschodzie natomiast koszty otwarcia i prowadzenia jakiegokolwiek działalności są dużo niższe niż w Polsce oraz Europie

Zachodniej. Polscy przedsiębiorcy najchętniej inwestują w krajach byłego Związku Radzieckiego, ale również na Dalekim Wschodzie. Najczęściej jednak wybierane są takie kraje, jak Ukraina, Litwa, Łotwa czy Estonia. Są również firmy, które zainwestowały we Francji, Niemczech czy też USA.

Celem niniejszego artykułu jest przeanalizowanie wartości odpływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Polski w ostatnich latach, a także określenie czynników, które decydują o ekspansji polskich firm na zagraniczne rynki zbytu.

mgr Krzysztof Dyrek

Katedra Ekonomii
WSB-NLU w Nowym Sączu

Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarkach rozwijających się – doświadczenia Irlandii

1 maja minęła pierwsza rocznica wstąpienia Polski do struktur europejskich, którego celem było i jest niwelowanie zaległości gospodarczo-cywilizacyjnych dzielących nasz kraj od państw wysoko rozwiniętych. Jak zaleca teoria ekonomii, jedną z metod przyspieszenia rozwoju jest wykorzystanie kapitału zagranicznego, którego najbardziej pożądaną formę stanowią bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Wejście Polski do UE miało stworzyć szansę na zwiększony napływ BIZ, i dzięki temu, stopniowe dokonywanie zmian w strukturze gospodarki, poprzez przepływ technologii, *know-how*, metod zarządzania, dostępu do nowych rynków zbytu, a w konsekwencji szybszego rozwoju gospodarczego.

Przykładem gospodarki, która w sposób wyśmienity wykorzystywała zagraniczne inwestycje jest Irlandia, która przeszła do literatury ekonomicznej jako przykład kraju, który dokonał w ciągu ostatniej dekady XX wieku ogromnego postępu gospodarczego i społecznego, a który w momencie wstępowania do ówczesnej EWG był krajem znajdującym się na relatywnie niskim poziomie rozwoju. Zdając sobie sprawę z trudności z przeniesienia pełnych doświadczeń „modelu irlandzkiego” poza ten kraj, należy jednak pamiętać, że część wniosków może być pouczająca również dla Polski.

W związku z powyższym, niniejszy artykuł analizuje wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój gospodarki irlandzkiej, procesy jej unowocześniania, osiągnięcie trwałej stopy wzrostu, zmianę struktury gospodarki i próbę przeniesienia zdobytych doświadczeń na „grunt” Polski.

mgr Monika Kujawka

Katedra Zarządzania Procesami Inwestycyjno-Innowacyjnymi
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Atrakcyjność inwestycyjna krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Jednym z ważniejszych czynników rozwoju współczesnej gospodarki światowej stało się przemieszczanie kapitału w skali międzynarodowej. Szczególne znaczenie mają bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które są jednym z najbardziej dynamicznych elementów gospodarki światowej i odgrywają coraz większą rolę w zakresie międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Natężenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych związane jest ze zróżnicowaną skalą wzrostu gospodarczego w poszczególnych regionach i krajach świata oraz reakcją na konkurencję i liberalizację międzynarodową.

Lata dziewięćdziesiąte minionego stulecia, w których kraje Europy Środkowo-Wschodniej podjęły działania na rzecz transformacji gospodarki nakazowo-rozdzielczej w gospodarkę rynkową przyniosły zwiększone zainteresowanie inwestorów zagranicznych krajami tego regionu Europy. Badania atrakcyjności inwestycyjnej krajów dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych prowadzone przez instytucje międzynarodowe i ośrodki opiniotwórcze wskazują, że Europa Środkowo-Wschodnia zwiększa swoją atrakcyjność i zyskuje na popularności wśród inwestorów zagranicznych. Jednakże zróżnicowany poziom rozwoju społeczno-gospodarczego i stopień zaawansowania procesów transformacji krajów tego regionu powoduje, że poszczególne kraje Europy Środkowo-Wschodniej charakteryzują się zróżnicowaną atrakcyjnością inwestycyjną. Przejawem tego jest silna dysproporcja wewnątrzregionalna wielkości, kierunków i struktury napływu kapitału zagranicznego.

Celem artykułu jest zaprezentowanie atrakcyjności krajów Europy Środkowo-Wschodniej w świetle ocen stosowanych przez światowe ośrodki badawcze.

dr Maria Kania

Wydział Zarządzania i Inżynierii Produkcji
Politechnika Opolska

Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu gospodarki Śląska Opolskiego

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie wpływają na rozwój światowego handlu powodując zmiany w strukturze i dynamice wymiany towarowej zarówno krajów goszczących kapitał jak i podejmujących ekspansję kapitałową. Ostateczny efekt tego oddziaływania jest wypadkową przyjętych strategii internacjonalizacji przedsiębiorstw oraz charakteru przewag komparatywnych gospodarek pozyskujących kapitał. Dotychczasowy pozytywny wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na rozwój ekonomiczny i konkurencyjność oferty eksportowej polskiej gospodarki ulega pewnej polaryzacji w układzie przestrzennym kraju. Dysproporcje napływu kapitału zagranicznego obserwowane na poziomie poszczególnych regionów, determinowane przez ich potencjał wewnętrzny, implikują intensywność oddziaływania na procesy gospodarcze tych obszarów, w tym zdolność do konkurencyjności powstającej tam produkcji na rynkach międzynarodowych.

Artykuł zawiera analizę wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na zmiany w strukturze i kierunkach geograficznych eksportu gospodarki regionu Śląska Opolskiego. Szczególną uwagę zwrócono na ewolucję orientacji eksportowej przedsiębiorstw poddanych prywatyzacji, w których rolę inwestorów strategicznych przejęły koncerny międzynarodowe. Z uwagi na podwyższoną aktywność inwestorów niemieckich w regionie charakterystyce poddano proces interakcji pomiędzy napływem kapitału a wymianą handlową z tym krajem.

mgr Tomasz Koźliński

Katedra Zarządzania Finansami
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Działalność banków krajowych poza Polską – wybrane aspekty na przykładzie największych banków

Banki i giełdy papierów wartościowych są najważniejszymi elementami każdego systemu finansowego. W systemie finansowym typu kontynentalnego, który dominuje w większości krajów europejskich, to właśnie banki są najbardziej wpływowymi uczestnikami gry rynkowej w pośrednictwie finansowym. O działalności banku i kierunkach jego rozwoju decyduje prawie zawsze większościowy bądź dominujący udziałowiec. Prawie wszystkie banki detaliczne, korporacyjne, inwestycyjne i uniwersalne, które mają swoją siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej są zależne od kapitału zagranicznego. Tylko ta jedna cecha całkowicie i już jednokierunkowo ukształtowała polski system bankowy oraz zdeterminowała strategię banków krajowych. Większość celów funkcjonowania banków krajowych została podporządkowana strategiom rozwojowym inwestorów zagranicznych. Wiąże się to ze znacznym ograniczeniem działalności inwestycyjnej w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, fuzji, przejęć i aliansów strategicznych lub wychodzeniem z wcześniej poczynionych inwestycji. Przeważnie tylko „centrala” lub spółki bezpośrednio zależne od spółki matki angażują się na obszarze innych krajów. Są to dość istotne ograniczenia będące konsekwencją struktury właścicielskiej, o których zapewne niewielu myślało na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Inwestorzy zagraniczni, obecni w polskich średnich bankach i nie będący dużymi lub średnimi bankami europejskimi, traktują Polskę jako miejsce decyzyjne również dla działalności w krajach bałtyckich i czasami na Ukrainie. W momencie jednak znacznego zaangażowania centrali na tym obszarze działalność poprzez polski bank jest wygaszana. W artykule przedstawiono rys historyczny, uwarunkowania rozwoju za granicą i najważniejsze bezpośrednie inwestycje podejmowane przez następujące banki: Kredyt Bank S.A., Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A., Bank Polska Kasa Opieki S.A., Bank Handlowy w Warszawie S.A. i Bank Gospodarki Żywnościowej S.A.

dr Rafał Warżala

Katedra Makroekonomii i Doktryn Ekonomicznych
Wydział Nauk Ekonomicznych
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój regionu Warmii i Mazur

Napływ kapitału zagranicznego do Polski w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych charakteryzuje się wysokim stopniem dysproporcji w skali regionalnej. Od początku okresu transformacji można zaobserwować pogłębianie się różnic w tym zakresie. Tym samym w różnym stopniu przyczynia się on do rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów kraju. Zasadą jest tu wyższa atrakcyjność lokalizacji w regionach położonych, poza mazowieckim, w południowej lub zachodniej części kraju, z silną aglomeracją, dużym regionalnym rynkiem zbytu, szerokim zapleczem intelektualnym, względnie dobrą infrastrukturą (drogi, lotniska). Dodatkowym atutem tych regionów jest funkcjonowanie na ich terenie specjalnych stref ekonomicznych.

Województwo warmińsko-mazurskie należy do grupy najniżej rozwiniętych regionów w Polsce. Wskazują na to: niższa od średniej w kraju wartość PKB na mieszkańca, słabo rozwinięta infrastruktura komunikacyjna, niski poziom rozwoju otoczenia biznesu, niekorzystna struktura rynku pracy i związana z tym najwyższa w kraju stopa bezrobocia. Stawia to region na odległej pozycji pod względem atrakcyjności inwestycyjnej (klasa D). W województwie jest także słabo rozwinięty (na tle kraju) przemysł. W produkcji przemysłowej dominują niekorzystne z punktu widzenia poziomu technologii branże, jak: produkcja opon, mebli, maszyn i urządzeń oraz produkcja artykułów spożywczych.

Województwo warmińsko-mazurskie należy do grona tych regionów, które zdołały przyciągnąć niewielką liczbę inwestycji bezpośrednich. W skali kraju udział tego regionu w 2003 r. wahał się od 0,5% w przypadku wartości nakładów inwestycyjnych poniesionych przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego do 2,9% w sytuacji udziału w łącznej wartości eksportu generowanego przez omawiane podmioty w Polsce².

Obecność specjalnej strefy ekonomicznej w województwie warmińsko-mazurskim nie przyczynia się w istotnym stopniu do zwiększenia jego atrakcyjności inwestycyjnej. Na terenach strefy funkcjonują firmy małe i średnie, w większości z kapitałem polskim. W wyniku

² Wyliczenia własne na podstawie: GUS, *Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku*, Warszawa, s. 46 i 56.

zmian przepisów dotyczących zasad i warunków udzielania pomocy publicznej, atrakcyjność strefy zmniejszyła się na skutek znacznego obniżenia dopuszczalnego zakresu pomocy publicznej. Podmioty z kapitałem zagranicznym działające w ramach strefy to głównie przedsiębiorstwa małe i średnie, wytwarzające produkty o charakterze pracochłonnym, oraz zakłady produkcyjne największych w regionie spółek z udziałem kapitału zagranicznego. Ważnym mankamentem w funkcjonowaniu strefy jest zakaz świadczenia na ich terenie usług, w tym także usług turystycznych, co ma szczególne znaczenie dla regionu ze względu na jego profil gospodarczy.

Ocena udziału podmiotów z kapitałem zagranicznym w efektach działalności przedsiębiorstw w województwie wskazuje na znaczący udział tych spółek w najważniejszych wskaźnikach. Spółki z kapitałem zagranicznym prowadzące działalność w regionie partycypują w najwyższym stopniu w łącznych nakładach inwestycyjnych (28,0%) oraz przychodach z działalności (28,5%). Jednocześnie stanowią one zaledwie 2,5% ogólnej liczby przedsiębiorstw w województwie. Dominują zatem w strukturze tych spółek podmioty duże, stanowiące trzon produkcji przemysłowej w regionie.

mgr Katarzyna Jabłońska

Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Łódzki

Konkurencyjność przedsiębiorstw inwestujących na terenach objętych Łódzką Specjalną Strefą Ekonomiczną

Przez prawie dwa stulecia województwo łódzkie słynęło z przemysłu włókienniczego. Przemiany zachodzące w okresie transformacji znacznie zmieniły profil gospodarczy tego regionu. Od 1997 roku w procesie tym uczestniczy także Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna. Z każdym kolejnym rokiem funkcjonowania liczba polskich i zagranicznych inwestorów objętych pomocą publiczną dynamicznie się zwiększa.

Głównym celem opracowania jest ocena wpływu konkurencyjności przedsiębiorstw inwestujących na terenach objętych Łódzką Specjalną Strefą Ekonomiczną (ŁSSE) i jej rola w kreowaniu nowej rzeczywistości gospodarczej województwa łódzkiego.

W artykule została podjęta próba oceny polskich i zagranicznych inwestycji realizowanych w łódzkiej strefie. Prezentacja wybranych przedsiębiorstw (*case study*) pokazuje, jaką rolę pełnią inwestorzy z Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej (ŁSSE) w procesie kształtowania mapy przemysłowej województwa oraz jaki mają wpływ na konkurencyjność.

prof. UMK, dr hab. Ewa Siemińska

Katedra Zarządzania Procesami Inwestycyjno-Innowacyjnymi
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Uwarunkowania rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw

Niniejszy artykuł prezentuje aktualne problemy dotyczące stymulant i destymulant inwestowania za granicą przez polskich przedsiębiorców. Szczególną uwagę poświęcono takim aspektom, jak m.in. motywy lokowania kapitału inwestycyjnego poza granicami kraju oraz ograniczenia i ryzyko związane z decyzjami inwestycyjnymi na przykładzie wybranych firm polskich. Druga część opracowania wskazuje natomiast na potrzebę standaryzacji i harmonizacji wielu obszarów inwestowania na rynku międzynarodowym, w tym zwłaszcza uregulowań dotyczących zasad sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw, pomiaru i oceny poziomu ryzyka lokaty, dostępu do informacji biznesowej oraz uregulowań prawnych tj. zasady tworzenia firmy, system finansowy czy podatkowy.

mgr Małgorzata Szalucka

Katedra Zarządzania Procesami Inwestycyjno-Innowacyjnymi
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma międzynarodowej ekspansji polskich przedsiębiorstw

Nieustanny wzrost konkurencji międzynarodowej oraz szybki postęp naukowo-techniczny mający miejsce we współczesnym świecie sprawia, że polskie przedsiębiorstwa zmuszone są coraz częściej do zrewidowania swych dotychczasowych strategii rozwoju. Nowe oblicze rzeczywistości ekonomicznej wymaga od przedsiębiorstw nie tylko konkurencji w skali regionalnej bądź krajowej, ale stawienia również czoła przedsiębiorstwom międzynarodowym. Zmiany zachodzące w ogólnosięciowym otoczeniu oraz chęć realizacji podstawowego celu, za jaki przyjmuje się zwykle maksymalizację zysku, stają się bodźcem do rozwoju i ekspansji polskich przedsiębiorstw poza rynek narodowy. Prowadzona przez nie działalność międzynarodowa może przybierać różne formy, począwszy od eksportu a skończywszy na bezpośredniej inwestycji zagranicznej (BIZ). Przyjęcie przez przedsiębiorstwo danej strategii wejścia zależy przede wszystkim od celów przedsiębiorstwa i jego polityki, posiadanych zasobów, dostępu do rynków i ich atrakcyjności oraz możliwej do osiągnięcia pozycji konkurencyjnej³. Każda z form wymaga zaangażowania zasobów ze strony przedsiębiorstwa. Dlatego też wybór sposobu wejścia na rynek międzynarodowy postrzegany jest jako jeden z kluczowych czynników mających wpływ na dalszy sukces firmy.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią najbardziej zaawansowaną formę międzynarodowej ekspansji. Charakteryzują się one z jednej strony dużymi nakładami w zestawieniu z pozostałymi formami ekspansji z drugiej jednak dają większe możliwości wykorzystania przewag, jakie posiada same przedsiębiorstwo czy oferuje kraj goszczący. BIZ dają przedsiębiorstwu możliwość kontroli najważniejszych elementów łańcucha produkcyjno-sprzedażowego, elastycznego reagowania na potrzeby klientów, posunięcia konkurentów oraz budowy i zarządzania własnymi markami. Pomimo, że inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorców należą ciągle do rzadkości, można zauważyć pozytywne oznaki ożywienia, których efektem jest coraz aktywniejsze uczestnictwo polskich

przedsiębiorstw w międzynarodowym życiu gospodarczym. Artykuł stanowi próbę przybliżenia form międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw w kontekście eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej, w odniesieniu do której analizie poddane zostały osiągnięcia polskich przedsiębiorstw.

³ T.R. Hummel, *Internationales Marketing*, Oldenbourg Verlag, München 1994, s. 69, [za:] J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 152.

dr Karolina Olszanowska

Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

Motywy zagranicznej ekspansji polskich przedsiębiorstw

Celem referatu jest zidentyfikowanie motywów podejmowania działalności za granicą przez polskie przedsiębiorstwa. Syntetycznej analizie poddany zostanie teoretyczny dorobek literatury przedmiotu. Badacze prezentują rozmaite klasyfikacje i pogrupowania motywów internacjonalizacji. Rozbieżności w poglądach dotyczą przede wszystkim określenia motywu nadrzędnego. Wątpliwości nie budzi jedynie stwierdzenie, że decyzja firmy o podjęciu działalności na rynku zagranicznym nie zależy od jednego motywu, ale od całej grupy (wiązki) bodźców. Prezentowane w referacie wnioski opierać będą się jednak przede wszystkim na wynikach badań empirycznych przeprowadzonych przez autorkę w kwietniu 2005 roku na grupie polskich przedsiębiorstw. Uwarunkowania, w których funkcjonują firmy, wydają się bowiem odgrywać kluczową rolę w określeniu motywów procesu internacjonalizacji. Bodźce oddziałujące na polskie przedsiębiorstwa dzisiaj mogą być odmienne od tych, które decydowały o ich zachowaniu w przeszłości. Różnice występują także pomiędzy przedsiębiorstwami mającymi swoje siedziby w innych krajach. W referacie podjęta zostanie próba zidentyfikowania tych różnic.

mgr Leszek Czaplewski

Katedra Zarządzania Procesami Inwestycyjno-Innowacyjnymi
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

mgr Elżbieta Wiśniewska

Katedra Ekonometrii i Statystyki
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Zamierzenia i motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskie przedsiębiorstwa

Charakterystyczną cechą współczesnej gospodarki światowej jest, w skali wcześniej niespotykanej, dynamiczny rozwój przepływu kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), które stanowią najwyższą formę internacjonalizacji i globalizacji działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Wbrew obiegowym opiniom, największy przepływ BIZ dokonuje się pomiędzy najbogatszymi państwami. Można stwierdzić, że w znacznej mierze poziom rozwoju danej gospodarki implikuje poziom napływu BIZ oraz zdolność do umiędzynarodawiania jej przedsiębiorstw. Natomiast zdolność firm do podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych wskazuje na ich potencjał, osiągnięty stopień rozwoju i możliwości akumulacyjne. Polska gospodarka, pomimo blisko 17 lat transformacji, nie jest w stanie wygenerować znacznego strumienia BIZ. Dowodzi to ciągle niskiego poziomu jej rozwoju, a w konsekwencji wymiennie wpływa na możliwości internacjonalizacji polskich firm.

Celem referatu jest prezentacja wyników badania, przeprowadzonego na przełomie kwietnia i maja 2006 roku, w którym narzędziem badawczym była ankieta internetowa.

Badaniem objęto dwie grupy podmiotów: pięćset największych polskich przedsiębiorstw („Lista 500”) oraz sto największych firm województwa kujawsko-pomorskiego („Złota Setka”), według rankingów „Rzeczpospolitej”.

Referat prezentuje zamierzenia i motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskie przedsiębiorstwa próbując odpowiedzieć na pytania:

- czy, w jakim terminie i gdzie polskie przedsiębiorstwa zamierzają podjąć BIZ,
- jakich spodziewają się korzyści oraz w jakiej formie planują zaangażować kapitał za granicą,
- jakie są przyczyny braku ich aktywności w tym obszarze.

Ewa Pęk

Główny Specjalista ds. Marketingu
Towimor S.A.

Mirosław Goga

Kierownik Działu Marketingu
Towimor S.A.

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych Towimoru S.A. na podniesienie konkurencyjności

Tematem referatu jest działalność produkcyjna Toruńskich Zakładów Urządzeń Okrętowych TOWIMOR S.A. prowadzona w Korei Południowej i jej wpływ na wzrost konkurencyjności zakładu.

Światowy rynek okrętowy jest w dniu dzisiejszym rynkiem globalnym i charakteryzuje się bardzo dużą konkurencją. Jego specyfika polega na tym, że :

- na równych prawach i warunkach konkurują dostawcy krajowi i zagraniczni z uwagi na brak barier celnych i ograniczeń w handlu,
- produkcja nie ma charakteru masowego, statki i ich wyposażenie wytwarzane są na indywidualne zamówienia wg oddzielnych projektów,
- stawia wszystkim producentom wysokie wymagania jakościowe,
- charakteryzuje się zróżnicowaną koniunkturą wielkości produkcji i budowanego asortymentu.

Na początku lat 90-tych rynek ten został zdominowany przez azjatyckie stocznie produkcyjne, kosztem stoczni europejskich i polskich. Od 2003 roku Korea Południowa jest największym producentem statków na świecie, a jej udział w światowym budownictwie okrętowym wynosi 35%.

Towimor S.A. jako jeden z ostatnich polskich zakładów branży okrętowej pozostał na rynku projektowania i produkcji wyposażenia pokładowego na statki handlowe i okręty. Zakład o 100 letnim tradycji i doświadczeniu w sektorze okrętowym w wyniku załamania się polskiego i europejskiego rynku zmuszony został do szukania nowych kierunków sprzedaży i odbiorców.

W opracowaniu przedstawiono motywy i cele podjęcia przez Towimor S.A. w roku 2003 działalności produkcyjnej na rynku koreańskim oraz jej założenia i rozwój.

Wejście na rynek koreański wiązało się z koniecznością pokonania wielu barier związanych z: położeniem geograficznym, różnicami kulturowymi, barierą językową i różnicami w standardach technicznych i handlowych.

W wyniku prawie 3 letniej współpracy ze stoczniami koreańskimi Towimor rozszerzył swoją ofertę o nowe projekty konstrukcyjne. Współpraca ta miała bezpośredni wpływ na podniesienie kwalifikacji kadry inżynierskiej i technicznej Towimoru.

Dzięki niższym kosztom produkcji w Korei Pd. oraz redukcji kosztów transportu zapewniono konkurencyjność cenową wyrobów.

W referacie omówiono nie tylko sukcesy, ale również problemy i zagrożenia związane z tą działalnością.

Podpisane przez Towimor S.A. do końca 2005 roku kontrakty ze stoczniami koreańskimi obejmują już dostawy urządzeń na 41 statków , w tym wciągarek cumowniczo-kotwicznych do dwóch największych stocznii na świecie: HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES i SAMSUNG HEAVY INDUSTRIES. Łączna wartość zawartych kontraktów przekracza 17 mln USD, co daje Towimorowi 5 % udział na rynku.

prof. UWM, dr hab. Wiesława Olkowska

Zakład Ekonomiki Inwestycji
Wydział Nauk Ekonomicznych
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski

Warunki inwestowania i metodyka zawierania kontraktów zagranicznych na przykładzie polskich firm budowlanych na rynku Federacji Rosyjskiej

Według danych Federalnej Służby Statystyki Państwowej Federacji Rosyjskiej zaobserwowano w latach 2003-2004 wzmożoną aktywizację polskich procesów inwestowania na rynku rosyjskim.

Napływ polskich inwestycji wynosił wówczas 59,6 mln USD, w tym 83,9% stanowiły inwestycje bezpośrednie.

Zadecydowały o tym korzystne zmiany w warunkach inwestowania oraz opracowany i przyjęty przez Radę Ministrów w 2003 r. Program Odzyskania Rynków Wschodnich, który wspierał interesy gospodarcze polskich przedsiębiorstw na rynku FR.

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie: na jakich warunkach i zasadach polskie firmy budowlane rozpoczynają, lokują i prowadzą działalność eksportową na rynku FR?

W pracy ujęto dwa wątki dotyczące:

- warunków inwestowania na rynku FR,
- oraz metodyki zawierania zagranicznych kontraktów budowlanych przez polskie firmy na rynku FR.

W warunkach inwestowania zwrócono zarówno uwagę na porządkowanie bazy prawnej regulującej działalność inwestycyjno-eksportową na potrzeby inwestorów zagranicznych w Rosji.

Następnie zaprezentowano oryginalną procedurę metodyki zawierania eksportowych kontraktów budowlanych. Można tu mówić o procedurze systemowych rozwiązań eksportera polskiego (firmy budowlanej) ukierunkowanej na uporządkowaną i pomyślną działalność eksportową przynoszącą korzyści ekonomiczne.

Koncepcja rozwiązań eksportowych została zaprezentowana w postaci modelu graficznego obejmującego badanie możliwości firmy, rozpoznanie rynku FR, strategię wejścia i pracy na rynku eksportera oraz fazę negocjacyjną i zawarcia kontraktu.

Działania proceduralne oparte są o bank pytań, możliwych odpowiedzi i testów możliwych odpowiedzi.

Takie podejście powinno zapewnić polskim eksporterom-firmom budowlanym zabezpieczenie własnych interesów i zwiększenie zysków firmy na rynku Federacji Rosyjskiej.

prof. UWM dr hab. Wiesława Olkowska

Zakład Ekonomiki Inwestycji
Wydział Nauk Ekonomicznych
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Kinga Wilk

Wydział Zarządzania
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

**Polskie firmy budowlane na rynku Federacji Rosyjskiej.
Analiza przypadku BUDIMEX S.A.**

Podczas II Międzynarodowej Konferencji Expo–Wschód 2004 za najbardziej perspektywiczne branże do inwestowania w Rosji uczestnicy Konferencji uznali budownictwo, przemysł rolno – spożywczy i farmaceutyczny.

W artykule zaprezentowana zostanie analiza przypadku, która w swym zamierzeniu stanowi walor pragmatycznego urzeczywistnienia działalności eksportowej na budowlanym rynku Federacji Rosyjskiej. Jako „przypadek” wyselekcjonowano polską firmę budowlaną BUDIMEX S.A. znaną i prowadzącą działalność akwizycyjną sprzedaży usług budowlano – montażowych w krajach Europy Środkowo – Wschodniej, w tym w Rosji. Od 30 lat firma ta wiezie prym jako eksporter na rynku FR.

Przeprowadzone zostaną badania oparte na materiałach źródłowych (informacyjnych) firmy BUDIMEX S.A. Pozwolą one określić i ustalić rozwój tego Eksportera w zakresie wartości sprzedaży i rodzajów zrealizowanych najważniejszych kontraktów eksportowych w latach 2000-2005.

Co stanowi fenomen tak długiego utrzymania się na rynku FR firmy BUDIMEX S.A. powinien odpowiedzieć sondaż diagnostyczny w zakresie oceny warunków działania zewnętrznych i wewnętrznych tzw. sprawczych czynników eksportu.

Dokonując oceny praktycznych warunków działania firmy BUDIMEX S.A. wykorzystane zostanie opracowanie UNCTAD/GATT Międzynarodowego Centrum Handlowego, zastosowane w szwedzkim programie popierania eksportu firm małych i średnich.

Opracowana analiza przypadku powinna odpowiedzieć na pytanie: czy akwizycyjna forma sprzedaży usług budowlanych firmy BUDIMEX S.A. odpowiada z jednej strony profilowi spółki, jej celom i możliwościom finansowym, natomiast z drugiej strony profilowi klientów i ich aktualnego zapotrzebowania.

dr Iwona Sobczak

Katedra Zarządzania Finansami
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Uwarunkowania inwestycji zagranicznych na Ukrainie

Istnieje szereg przesłanek przyczyniających się do wzrostu zainteresowania inwestorów zagranicznych Ukrainą. Jedną z nich jest z pewnością obserwowana na przełomie lat 1999-2000 stabilizacja gospodarki, a następnie jej dynamiczny wzrost. Przyczynia się do tego również zaplecze surowcowe, potencjał rynku i położenie geopolityczne tego kraju. Przemiany polityczne jakie w ostatnim czasie miały miejsce na Ukrainie dobrze wróżą rozwojowi gospodarki. Aspiracje „europejskie” Wiktora Juszczenki pozwalają z dużą dozą prawdopodobieństwa domniemywać, iż w najbliższej przyszłości nastąpią zacieśnianie więzi gospodarczych między krajami Unii Europejskiej i Ukrainą. W rezultacie „proeuropejskich poczynań” nowego rządu zatwierdzony został nowy trzyletni plan współpracy Ukrainy z UE na lata 2005-2007. Zawiera on szereg zadań, których wypełnienie pozwoli w 2008 roku podpisać nową (wzmacniającą) umowę między Ukrainą a Wspólnotami Europejskimi. Plan ten przewiduje zacieśnienie współpracy w energetyce, transporcie, ochronie środowiska, polityce zagranicznej i bezpieczeństwa, oraz dostosowania prawa do standardów UE.

Do zwiększenia napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajów UE i innych państw przyczyniają się również odpowiednie rozwiązania legislacyjne. Na Ukrainie przyjęto, iż przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania jest takie przedsiębiorstwo, w którym zagraniczny inwestor posiada co najmniej 10% udział w kapitale spółki. Ukraińska legislacja dotycząca bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest zgodna z międzynarodowymi standardami⁴.

Niekorzystna dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych mogła okazać się przeprowadzona w marcu 2005 roku likwidacja istniejących na terytorium Ukrainy specjalnych stref ekonomicznych i tym samym przyznanych wcześniej ulg i przywilejów dla

⁴ UNIDO, *Ukraina, Przewodnik dla przedsiębiorców*, Wydanie czwarte rozszerzone, Biuro Promocji Inwestycji i Technologii Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego, Warszawa 2004, s. 178.

inwestorów prowadzących działalność na tych obszarach. Powyższą decyzję uzasadniano podjęciem walki z korupcją, gdyż w poszczególnych strefach panowała dowolność przydzielania ulg konkretnym branżom i przedsiębiorstwom. Złamano jednak zasadę nienaruszalności przyznanych inwestorom praw. Niektórzy z nich wyrazili swoje obawy dotyczące szybkości wprowadzanych zmian podatkowych i braku czasu na przygotowanie się do nowych przepisów⁵.

Rok 2005 okazał się jednak sprzyjający dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na Ukrainę, których wartość wyniosła 7808 mln USD, powiększając ich dotychczasowy stan o około 80%.

⁵ G. Gromadzki, O. Suszko, M. Vahl, K. Wolczuk, R. Wolczuk, *Po rewolucji pomarańczowej, Stosunki UE-Ukraina do wiosny 2006 roku*, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa 2005, s. 23.

mgr Marcin Krysiak

Katedra Zarządzania Finansami
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Zarządzanie ryzykiem walutowym w procesie przygotowania i realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych na przykładzie PKN ORLEN S.A.

Proces przygotowania oraz realizacji bezpośredniej inwestycji zagranicznej jest zadaniem wymagającym od inwestora przemyślanej polityki dotyczącej zabezpieczenia się przed ryzykiem rynkowym, którego integralnym elementem jest ryzyko walutowe.

PKN ORLEN S.A. jest autorem największej polskiej inwestycji zagranicznej jaką było przejęcie w 2005 roku kontroli nad czeskim Unipetrol a.s za łączną kwotę około 13,0 mld koron czeskich.

Specyfika rynku korony czeskiej oraz rozmiar przeprowadzanej inwestycji wymagał zastosowania szeregu działań mających na celu zabezpieczenie kwot płatności na poziomach odpowiadających pierwotnie ustalonej wartości.

Wszystkie te działania złożyły się na niewątpliwy sukces całej operacji która podniosła potencjał PKN ORLEN S.A. do odgrywania czołowej roli na środkowoeuropejskim rynku petrochemicznym.