

JANUSZ GUDOWSKI

Uczelnia Jana Wyżykowskiego w Polkowicach

jgudikr@poczta.onet.pl

RYSZARD PIASECKI

Uniwersytet Łódzki

ryszard_p@onet.pl

JOURNAL OF MODERN
SCIENCE TOM 1/28/2016,
S. 291-304

INVESTMENT ACTIVITY OF POLISH COMPANIES ON NON-EUROPEANS MARKETS

AKTYWNOŚĆ INWESTYCYJNA POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW NA RYNKACH POZAEUROPEJSKICH

ABSTRACT

Non-European markets, mostly represented by former developing countries, make an important and attractive area for economic activities of high and medium developed economies. So far “traditional” exporters to Africa, Asia and Latin America (US and west-European companies) are today accompanied by Chinese and Indian firms, which are active mostly in Africa. They are followed by central European investors, including Polish ones. Today for Polish companies African markets are the most attractive. Foreign direct investments in Africa make the main world bulk of FDI now. The reason is political stabilization in Sub-Saharan Africa and economic boom after many years of bad situation. Also African ruling classes are willing to cooperate with foreign capital. It makes a challenge for the governments of medium developed countries, like Poland, to support logistic and financial needs of own potential investors.

STRESZCZENIE

Rynki pozaeuropejskie, reprezentujące dawne tzw. kraje rozwijające się, stanowią ważny i atrakcyjny obszar działalności gospodarczej zarówno dla krajów wysoko, jak i średnio rozwiniętych. Do grona dotychczasowych „tradycyjnych” inwestorów w Afryce, Azji i Ameryce Łacińskiej, a więc przedsiębiorstw amerykańskich i zachodnioeuropejskich, dołączyli już liderzy azjatyccy, a więc Chiny i Indie, których obecność jest widoczna zwłaszcza w Afryce. W ślad za nimi pojawiają się inwesto-

rzy ze średnio rozwiniętych gospodarek, w tym z Polski. Najbardziej obiecujące dla polskiego kapitału, jak się wydaje w obecnej sytuacji światowej, są dziś rynki afrykańskie. Inwestycje zagraniczne w Afryce to obecnie trend ogólnoświatowy. Przyczynia się do tego coraz bardziej stabilna sytuacja polityczna w Afryce Subsaharyjskiej oraz ożywienie gospodarcze po wielu latach rozlicznych problemów. Nowa sytuacja w tej części świata uwidacznia się w postawie tutejszych rządów, które są skłonne, jak nigdy dotąd, współpracować z zagranicznymi partnerami. To także wyzwania dla rządzących w krajach średnio rozwiniętych, których działania powinny uwzględniać potrzeby logistyczne i finansowe potencjalnych inwestorów w celu udanej ekspansji.

KEYWORDS: *direct foreign investment, non-Europeans markets, theoretical approach, institutional limitations, Polish investors*

SŁOWA KLUCZOWE: *bezpośrednie inwestycje zagraniczne, rynki krajów pozaeuropejskich, ujęcie teoretyczne, ograniczenia instytucjonalne, polscy inwestorzy*

WPROWADZENIE

Polskie przedsiębiorstwa, tak jak przedsiębiorstwa z innych krajów o zbliżonym lub wyższym poziomie rozwoju, poszukują rynków trzecich dla podjęcia działalności gospodarczej, w tym zwłaszcza korzystnego zainwestowania kapitału. Zainwestowanie to odbywa się różnymi drogami. Łatwiejsza jest droga zakupu istniejącego przedsiębiorstwa (ang. *brownfield investment*) bądź stworzenie z partnerem zagranicznym *joint venture* (o ile partner okaże się wiarygodny), za to ambitniejszą, ale trudną i bardziej ryzykowną drogą są inwestycje typu *greenfield*, czyli stworzenie od podstaw przedsiębiorstwa, które z reguły daje w długim okresie lepsze wyniki finansowe.

Trudności gospodarcze w krajach wysoko rozwiniętych wzmogły swoisty wyścig potencjalnych inwestorów w poszukiwaniu nowych obszarów działalności. Niewykluczone, że ten wyścig ulegnie wkrótce dalszemu nasileniu w związku ze spowolnieniem wzrostu gospodarczego Chin, głównego inwestora w ostatnich latach w Afryce. Miejsce Chin, jako głównego inwestora, prawdopodobnie zajęłyby Indie.

Wiodącą rolę w bezpośrednich inwestycjach odgrywają wielkie koncerny. Jednakże dla średnio rozwiniętej gospodarki, w której istnieje niewiele rodzimych koncernów, a narodowy kapitał jest mało konkurencyjny, istotniejsza byłaby ekspansja przedsiębiorstw o mniejszym potencjale. Czy

jednak w warunkach gospodarki typu polska taka ekspansja kapitałowa jest możliwa bez wsparcia instytucjonalnego, logistycznego, a nawet finansowego (na przykład kredytowego) ze strony państwa? Zdaniem autorów takie wsparcie jest nieodzowne. To stwierdzenie stanowi tezę przyjętą na potrzeby tekstu.

PRZEGLĄD TEORETYCZNYCH UWARUNKOWAŃ BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Teoria dotycząca bezpośrednich inwestycji zagranicznych (uwarunkowań; możliwości efektywnego wykorzystania itd.) korzysta z różnych wątków, wypracowanych niejako przy okazji rozważań nad cyklem inwestycyjnym czy starzeniem się inwestycji. Prace teoretyczne na temat tych zagadnień powstały blisko 50 lat temu, stąd ich uniwersalność i możliwości zastosowania w warunkach dzisiejszej sytuacji gospodarki światowej są podważane.

W latach 60. XX w. Amerykanin Raymond Vernon opisał prawidłowości cyklu życia produktu. Polegają one na przemieszczaniu się produkcji: w miarę starzenia się produktu pod względem technologicznym jego wytwarzanie zostaje przeniesione, gdzie występują niższe koszty produkcji, a rynki są najmniej wymagające. W późniejszej fazie dochodzi do jego powrotu (importu) na rynek pierwotny (Vernon, 1966).

Z kolei Brytyjczyk John Harry Dunning analizował czynniki skłaniające przedsiębiorstwa do podejmowania inwestycji zagranicznych. Na podstawie opracowanego przez siebie wskaźnika Dunning określił fazy zaawansowania gospodarczego. Wskaźnik ten opisuje aktywność inwestycyjną rodzimego kapitału oraz intensywność napływu inwestycji obcych (Dunning, 1981).

Najnowszy wkład do teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych wnieśli Brytyjczycy James R. Markusen i Anthony J. Venables (1999). Autorzy ci przedstawili w formie modelowej wpływ inwestycji zagranicznych na rozwój lokalnego przemysłu w danej branży. Wzrost dobrobytu w kraju przyjmującym inwestycje następuje poprzez produkcję dóbr pośrednich, wytwarzanych przez sektor rodzimy na potrzeby dobra finalnego, powstającego dzięki inwestycji zagranicznej.

Odnosząc się krytycznie do uniwersalności dotychczasowych teorii dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych, autorzy niniejszej

pracy stwierdzili w innym artykule, że teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie wyjaśnia motywów podejmowania bezpośredniej działalności za granicą w przypadku firm pochodzących z rynków wschodzących. „Brakujący element dotyczy przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw pochodzących z tych rynków, które dokonują inwestycji bezpośrednich w gospodarkach średnio i słabo rozwiniętych. Dotychczas te inwestycje stanowiły domenę najsilniejszych firm na świecie, które dysponowały określoną przewagą techniczno-organizacyjną, pozwalającą na inwestycje w wybranych krajach. Tego typu wyjaśnienie znalazło się w pracach wielu autorów, wypowiadających się o istocie BIZ. Kwestia przewagi komparatywnej przedsiębiorstw pochodzących ze wschodzących rynków pozostaje jednak nadal swoistą zagadką dla ekonomistów zajmujących się tą problematyką” (Piasecki, Gudowski, 2015a).

Teoretyczne dywagacje na temat bezpośrednich inwestycji zagranicznych rozmijają się dziś z uwarunkowaniami współczesnej polityki gospodarczej krajów Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej (a także średnio rozwiniętych krajów europejskich). Ostatnie lata zostały zdominowane przez trend otwierania się gospodarki narodowej. Dotyczy to większości współczesnego świata. Obecność kapitału obcego w słabo rozwiniętej gospodarce jest dziś niezbędna. Jednak doświadczenia wielu krajów uwidocznily także słabe strony tego podejścia. Chodzi o pozbywanie się „sreber rodowych” przez gospodarkę narodową, a także o słabe efekty w poprawie sytuacji na rynku pracy. Trzeba przy tym podkreślić, że właśnie dywagacje Vernona na temat cyklu inwestycyjnego powinny skłaniać rządy krajów słabo, a nawet średnio rozwiniętych do bardziej elastycznego podejścia w kwestii wyboru technik. Wzrost gospodarczy jest dziś oparty na technikach pracooszczędnych oraz na „lokomotywach” gospodarki, czyli gałęziach wiodących. W takich dziedzinach najczęściej dziś lokują się bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Żeby jednak efekt bezpośrednich inwestycji mógł się przełożyć na miejscowy rynek pracy, należałoby szukać technologii (a więc i dziedzin) wymagających niższych kwalifikacji, czyli w efekcie niższego zaawansowania technologicznego. Jest to zarazem szansa dla potencjalnych inwestorów z krajów średnio rozwiniętych, w tym także Polski, gdyż konkurencja jest w tych przypadkach mniejsza (Piasecki, Gudowski, 2015a).

UWARUNKOWANIA INSTYTUCJONALNE I KULTUROWE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH NA RYNKACH POZAEUROPEJSKICH

W wielu krajach system instytucjonalny jest nieskuteczny (m.in. Chile, Brazylia, niektóre kraje azjatyckie, jak Nepal, Myanmar) albo w ogóle nie istnieje (kraje Afryki Środkowej i Zachodniej, m.in. Republika Środkowoafrykańska, Niger, Mali, Czad). Ogólna niepewność i niestabilność odnośnie do np. praw własności, własności intelektualnej itd. sprawia, że podmioty gospodarcze niechętnie angażują się w długoterminowe przedsięwzięcia i tym samym nie są dokonywane niezbędne inwestycje w kapitał trwały. Przykład niektórych krajów pokazuje, że nawet pozytywne parametry ekonomiczne nie są w stanie zapobiec wybuchowi kryzysu finansowego i państwa. Kryzys polityczny, a szerzej – polityczno-społeczny jest równie groźny, jak zachwianie równowagi makroekonomicznej. Prowadzi bowiem do utraty zaufania inwestorów do poczynań władz danego kraju. Kruchość tego zaufania jest szczególnie widoczna w krajach, gdzie powszechna jest korupcja, nepotyzm i tzw. kumoterski kapitalizm. Rynek jest nieskuteczny w warunkach słabości lub braku niezbędnej infrastruktury finansowej, socjalnej, prawnej lub politycznej.

Teza o podstawowym znaczeniu dla rozwoju sprawnego systemu instytucjonalnego i prawnego znajduje potwierdzenie we wszystkich krajach. Państwa rozwijające się cechuje słabość instytucji rynkowych i prawa. Wyraźnym cieniem na rozwoju kładzie się brak reform strukturalnych, ogromne rozwarstwienie dochodów, kruchość zaufania inwestorów i korupcja. Potwierdza się teza o braku dyscypliny, słabej organizacji i niskim lub niedostatecznym poziomie edukacji i wiedzy społeczeństwa. Nie ma wątpliwości co do tego, że niezbędne jest silne państwo właśnie w aspekcie tworzenia instytucji i dbania o ich efektywność.

Jak pisał noblista Douglas C. North w raporcie Banku Światowego, sprawą o zasadniczym znaczeniu jest tworzenie dla ludzi motywacji do tego, aby chcieli inwestować w lepsze technologie, zwiększali swoje umiejętności i organizowali sprawne rynki. Takie właśnie motywacje tkwią w instytucjach. To, co przede wszystkim odróżnia bogate kraje od biednych, to istnienie i jakość określonych instytucji. Nie chodzi oczywiście o tworzenie przez rządy kolej-

nych biurokratycznych ciał, agend rządowych, komisji czy instytutów. Instytucje wspomagające rynek nie muszą być publiczne i nie muszą być nawet sformalizowane (North, 1994).

Do najważniejszych funkcji instytucji zaliczamy obniżanie kosztów transakcyjnych, kosztów wchodzenia nowych produktów na rynek oraz ułatwianie dostępu do informacji. Dostrzeżenie problemu kosztów transakcji sprawia, że zasadniczego znaczenia nabierają instytucjonalne uwarunkowania rynków. Wiadomo, że przebieg gry popytu i podaży zależy w dużym stopniu od poziomu zaufania społecznego i przejrzystości warunków działania, co jest rezultatem jakości systemu prawnego, zasad moralnych i mentalności podmiotów gospodarczych. Innymi słowy, efektywność rynków, a w konsekwencji wysokość kosztów transakcji zależy od instytucji. Instytucje i koszty transakcji to dwie strony efektywności rynków.

Już blisko 200 lat temu ekonomista angielski Thomas R. Malthus pisał, że to właśnie przyczyny bogactwa i nędzy narodów stanowią przedmiot wszystkich dociekań ekonomii politycznej (Landes, 2000, s. 3). Obserwując rozwój poszczególnych krajów na świecie, stawiamy sobie pytanie: dlaczego pewne narody, grupy społeczne i instytucje ekonomiczne rozwijają się szybciej, a inne wolniej lub wcale? Dlaczego pewne kraje i przedsiębiorstwa są bardziej konkurencyjne od innych? Dlaczego różnice pogłębiają się na przestrzeni dziejów, a rzadziej zmniejszają? Oczywiście znane są przypadki w historii gospodarczej, gdy kraj nadrabia opóźnienia i wchodzi do grona liderów (np. kraje Azji Płd.-Wsch., Irlandia, Finlandia).

Problem ten należy analizować na gruncie wielu nauk, a więc ekonomii, nauk politycznych, historii, socjologii czy antropologii. Mechanizm został już wielokrotnie szeroko opisany, ale ciągle nie ma zgody co do tego, jakie czynniki odgrywają decydującą rolę. Dlaczego Afryka znajduje się w tak fatalnej sytuacji gospodarczej? Dlaczego postępy Ameryki Łacińskiej na drodze do demokracji, dobrobytu i sprawiedliwości społecznej są tak powolne, zwłaszcza w porównaniu z USA i UE?

Bardzo często winą obarczano kolonializm, imperializm czy jakiegokolwiek inne formy uzależnienia polityczno-gospodarczego (Harrison, 2001). Uważano, że chaos afrykański jest konsekwencją braku odpowiedzialności i chciwości mocarstw kolonialnych. Niedorozwój latynoski próbowano tłumaczyć

imperializmem USA. Zapewne wyjaśnienia te mogą być w jakimś stopniu prawdziwe, ale coraz częściej pojawiają się opinie, że rzeczywistych przyczyn niedorozwoju tych obszarów należałoby szukać gdzie indziej, np. w systemach wartości danych społeczeństw, które nie zawsze idą w parze z pluralistycznymi systemami politycznymi, przedsiębiorczością czy też sprawiedliwością społeczną.

Sukcesy Korei Południowej, Tajwanu, Hongkongu czy Singapuru podważają w znacznym stopniu teorię uzależnienia i imperializmu. Z kolei dynamika i pozytywna mobilność takich grup etnicznych, jak Chińczycy, Japończycy czy Koreańczycy w USA, podważa wiarygodność teorii wyjaśniających opóźnienie rozwojowe innych grup etnicznych prześladowaniami rasistowskimi lub dyskryminacją.

Afrykański system wartości, postawy i instytucje charakteryzują się cechami w istocie blokującymi postęp (ang. *progress-resistant features*). Są to takie cechy, jak:

- kultura zwrócona ku przeszłości i teraźniejszości, a nie przyszłości. Tymczasem bez wyraźnej i dynamicznej wizji przyszłości nie ma planowania, przewidywania, budowania scenariuszy działań ani też żadnej polityki, która wpływałaby na bieg wydarzeń (widać tutaj wyraźnie ogromną przewagę takich narodów planujących przyszłość, jak: Amerykanie i Japończycy);
- nadmierna koncentracja na jednostce przywódczej, która ma przyjąć i zaprowadzić porządek. Jednostka ta często odwołuje się do mocy magicznych lub fundamentalizmu religijnego;
- bezgraniczne podporządkowanie jednostki wspólnocie, która hamuje inicjatywę indywidualną;
- wysoki stopień fatalizmu, irracjonalności i wiary w magię;
- lekceważenie lub głęboka nieznajomość ekonomicznych realiów życia.

Wielu autorów reprezentuje pogląd, że bez „przemiany kulturowej” nie uda się wyrwać z zacofania wielu społeczeństw, w tym przede wszystkim społeczeństw afrykańskich, latynoskich czy azjatyckich. Przed kilkudziesięciu już laty znany angielski ekonomista Ernst F. Schumacher, wyjaśniając przyczyny szybkiej odbudowy ekonomicznej Niemiec po II wojnie światowej, zwrócił uwagę na trzy fundamentalne czynniki, takie jak „edukacja, organizacja

i dyscyplina”. Zaskoczył on innych ekonomistów tym, że nie akcentował koniecznego przecież kapitału (choć Niemcy skorzystały finansowo na planie Marshalla) (Schumacher, 2013). Również przypadek krajów arabskich, które nie potrafiły wykorzystać kapitału nadwyżkowego pochodzącego ze sprzedaży ropy naftowej do poprawy swojej pozycji konkurencyjnej, świadczy o słuszności poglądów Schumachera. Kapitał jest czynnikiem koniecznym dla rozwoju, ale nie jest to warunek wystarczający.

Opisując problemy krajów latynoskich, znawcy przedmiotu dochodzą do podobnych wniosków. Są przekonani, że kraje te nie są do końca „kulturowo przygotowane” do demokracji i gospodarki rynkowej. Także i w tym przypadku nawołują oni do zmian kulturowych jako warunku wstępnego modernizacji. Bez tego kraje te nie włączą się do dynamicznego nurtu przemian globalnych. Przemiany te są w gruncie rzeczy nieuchronne i nieodwracalne, ponieważ są ściśle związane z ogromnym postępem technologicznym w dziedzinie technik komunikacyjnych i informacyjnych.

Dalsze trwanie tych krajów w systemie tradycyjnych wartości kulturowych doprowadzi je do coraz większej marginalizacji. Wielu badaczy uważa, że antyintelektualna kultura głęboko zakorzeniona w niewolnictwie, segregacji i samoizolacji jest największą barierą w pozytywnej mobilizacji Afroamerykanów w USA. Z kolei trudno wyjaśnić inaczej, niż przywołując czynniki kulturowe, dlaczego Chińczycy mieszkający w Malezji, Indonezji, Tajlandii i na Filipinach są gospodarczo lepsi od innych nacji w tych krajach, nie wspominając o Żydach w Europie Środkowo-Wschodniej przed II wojną światową. Nie musi to koniecznie oznaczać, że Zachód lub Japończycy powinni narzucać swoje systemy wartości innym narodom. Jednak bez zmian kulturowych szanse na modernizację i skuteczne włączenie się do procesów globalizacji są znikome lub wręcz żadne.

Doświadczenie uczy jednak także i tego, że rola czynników kulturowych może być wyraźnie ograniczona. Przykład podzielonych Niemiec czy Korei dowodzi, że nieskuteczny system gospodarczy, brak demokracji czy zła polityka gospodarcza mogą osłabić pozytywne działanie czynników kulturowych (np. NRD miało tylko 30% wydajności pracy RFN) lub nawet je całkowicie zniweczyć (np. przymierająca głodem KRL-D na tle błyskotliwie rozwijającej się Korei Południowej). Prowadzi to do wniosku, że o rzeczy-

wistym sukcesie narodu czy – w naszym przypadku rozważań – o pozycji konkurencyjnej decyduje wiązka korzystnych czynników działająca proro-
zwojowo w długim okresie.

Opisane wyżej uwarunkowania kulturowo-instytucjonalne mają ogromny wpływ na postrzeganie danego kraju przez inwestorów zagranicznych. Ma to szczególne znaczenie w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

OBECNOŚĆ INWESTYCYJNA POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW W AFRYCE, AZJI I AMERYCE ŁACIŃSKIEJ

Polskie przedsiębiorstwa w ostatnich latach podejmowały wiele inwestycji na obszarze Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej. Dane na temat łącznej wielkości zainwestowanych środków (inwestycji produkcyjnych) są niedostępne, dysponujemy jedynie cząstkowymi wskaźnikami. Oto niektóre przykłady:

W 2014 r. QKR Corporation Limited, podmiot należący do Kulczyk Investments oraz Qatar Holding, podpisał z południowoafrykańskim koncernem górniczym AngloGold Ashanti umowę dotyczącą przejęcia 100% udziałów w firmie AngloGold Ashanti Namibia Limited. Do firmy tej należała odkrywkowa kopalnia złota w Namibii.

Wartość transakcji została ustalona na około 336 mln zł. W ramach umowy południowoafrykański partner będzie otrzymywać co kwartał 2% kwoty netto ze sprzedaży 18,75 tys. uncji złota przy cenie za uncję nie mniejszej niż 1350 \$.

Z kolei w 2013 r. Grupa Azoty Zakłady Chemiczne Police kupiła 55% akcji senegalskiej African Investment Group za 28,85 mln \$, uzyskując dzięki temu dostęp do złóż surowców w Senegal. Epidemia eboli wstrzymała na pewien czas ekspansję polskiej firmy.

Ciekawe i ambitne są próby współpracy z kapitałem saudyjskim. Jest to następstwem ożywienia stosunków gospodarczych i politycznych z Arabią Saudyjską, będącego następstwem otwarcia kilka lat temu ambasad obu krajów. W latach 2004–2013 powstało kilka spółek polsko-saudyjskich, m.in. Polimeksu Mostostal Siedlce S.A. z firmami saudyjskimi (POLIMEX ARABIA LTD.), Elektrobudowy Konin z saudyjską firmą Al-Alamiyah oraz w branży telekomunikacji i IT spółka BIATEL ARABIA (z udziałem Biatel S.A. i saudyjskiej Almashrik Co).

W Ameryce Łacińskiej największą polską inwestycją jest budowa kopalni miedzi przez KGHM w Chile. Jest to sztandarowa polska inwestycja na świecie w ostatnich latach (4 mld US \$). Do chwili obecnej nie przynosi ona jednak żadnych korzyści z uwagi na światowy kryzys na rynkach surowcowych i drastyczny spadek cen miedzi. Obecność KGHM w Chile jest mimo to w pełni uzasadniona, biorąc pod uwagę chilijskie zasoby miedzi.

Nie wszystkie próby ekspansji kapitałowej polskich firm kończą się jednak sukcesem. Znane są przypadki niepowodzeń w przypadku inwestycji grupy Kulczyka poszukiwania złóż gazu w Azji Środkowej, a także doświadczenia KGHM w Angoli i Kongo. W tym ostatnim przypadku zainwestowano około 40 mln dolarów, po czym zapadła decyzja o wycofaniu się z Afryki. Projekt zakończył się fiaskiem, ponieważ po wydobyciu rudy okazało się, że KGHM nie dysponuje technologią jej przerobu.

Również nie każda prasowa informacja o polskich inwestycjach odpowiada w pełni prawdzie. Niedawno opinia publiczna została poinformowana o sprzedaży przez Ursus półtora tysiąca ciągników do Etiopii, gdzie ponadto będzie zbudowana montażownia. Jednakże pakiet większościowy Ursusa, mającego obecnie siedzibę w Lublinie, należy do kapitału chińskiego.

Umiejscowienie kapitału inwestycyjnego stanowi mimo to dużą szansę dla polskich przedsiębiorstw. Przykładem może być międzynarodowy koncern Boryszew działający w przemyśle motoryzacyjnym, w którym uczestniczą polskie firmy (m.in. Impexmetal). W 2015 r. Grupa Boryszew podpisała kontrakt na produkcję części do samochodów Audi w Meksyku, co ma być przyczółkiem do ekspansji na rynki pozostałych krajów strefy NAFTA.

OBECNE WSPARCIE POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW ZE STRONY INSTYTUCJI RZĄDOWYCH

Mamy w Polsce kilka instytucji zaangażowanych we wspieranie rozwoju polskiego biznesu za granicą. Są to przede wszystkim Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Ministerstwo Gospodarki RP, a także Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIZ), Krajowa Izba Gospodarcza i inne. Efektem współpracy dwóch pierwszych są powołane w ostatnich latach przy ambasadach RP Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji. Utworzono przy tym stronę internetową trade.gov.pl, która ma za zadanie m.in. ułatwić po-

znanie specyfiki obcych rynków. Niestety, tak ważne działania, jak związane z informacją o tych rynkach, są wciąż „piętą achillesową” portalu, chociaż popularyzuje go sam wicepremier.

Wsparcie informacyjne polskich inwestycji poza granicami kraju zapewnia także PAIZ, która w 2011 r. rozpoczęła pilotażowy program. W pierwszym etapie działania PAIZ objęły rynki unijne (Czechy, Niemcy, Francja i Wielka Brytania) oraz Ukrainę i Rosję. W dalszej perspektywie program uwzględni także rynki pozaeuropejskie.

Warto również wymienić Rządowy Program Wspierania Eksportu przy współpracy z Bankiem Gospodarki Krajowej. W ramach Programu wsparcie kredytem o niskim oprocentowaniu dotyczy projektów inwestycyjnych w tzw. krajach ryzyka nierynkowego. W działalność informacyjną włączają się także instytucje prywatne. Szkoda jednak, że w ubiegłych latach zostały zlikwidowane w Polsce placówki naukowe, zajmujące się tą problematyką na niektórych polskich uczelniach.

Ponadto od lat są organizowane misje gospodarcze z udziałem przedstawicieli polskich firm, przy okazji wizyt prezydenta, premiera czy niektórych ministrów.

Wymienione działania, jak też inne, tu niewymienione, a uruchomione przez różne resorty i agencje rządowe, są niewątpliwie krokiem we właściwym kierunku. Nie zlikwiduje to, rzecz jasna, największej bariery, jaką dla średniego kapitału są ograniczenia finansowe.

PODSUMOWANIE

Rynki pozaeuropejskie, reprezentujące dawne tzw. kraje rozwijające się, stanowią ważny i atrakcyjny obszar działalności gospodarczej zarówno dla krajów wysoko, jak i średnio rozwiniętych. Do grona dotychczasowych „tradycyjnych” inwestorów Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej, a więc przedsiębiorstw amerykańskich i zachodnioeuropejskich, dołączyli już liderzy azjatyccy, czyli Chiny i Indie, których obecność jest widoczna zwłaszcza w Afryce. W ślad za nimi pojawiają się inwestorzy ze średnio rozwiniętych krajów, w tym z Polski.

Wśród wielu trudności towarzyszących ekspansji inwestycyjnej tych krajów jedną z bardziej istotnych jest długi okres „dojrzwania inwestycji” na rynkach pozaeuropejskich, a więc dochodzenia do pełnej zdolności ekono-

micznej zainwestowanych środków. Powody tego są rozmaite. W przypadku inwestycji w górnictwie poszukiwania złóż oraz przygotowanie odpowiedniej infrastruktury wymagają długiego czasu. Niezależnie od tego rodzaju obiektywnych wymogów dochodzą jeszcze kwestie o charakterze pozaformalnym, które trzeba pokonać niezależnie od sektora gospodarki i wielkości zaangażowanego kapitału. Są to uwarunkowania lokalne, w tym kulturowe, obyczajowe, systemowe, czyli to wszystko, co składa się na myrdalowskie określenie „miękkie państwo”. Tego rodzaju zjawiska, które nadal funkcjonują, chociaż od czasów Myrdala upłynęło ponadpółwiecze, wymagają nie tylko umiejętności w rozwiązywaniu kwestii drażliwych i najczęściej obcych europejskiej mentalności, ale także – z ekonomicznego punktu widzenia – nastawienia się na długi okres bezruchu funkcjonowania inwestycji. Wysokie koszty stałe i zamrożenie środków są więc barierą dla wielu potencjalnych inwestorów.

Charakter ekspansji kapitałowej polskich przedsiębiorstw jest zróżnicowany. Są to inwestycje na rynkach kapitałowych oraz inwestycje bezpośrednie typu brownfield i greenfield. W przypadku inwestycji bezpośrednich najbardziej obiecujące dla polskiego kapitału, jak się wydaje w obecnej sytuacji światowej, są dziś rynki afrykańskie. Inwestycje zagraniczne w Afryce Subsaharyjskiej to dziś trend ogólnoświatowy. Przyczynia się do tego coraz bardziej stabilna sytuacja polityczna w tym regionie oraz „wychodzenie z dołka”, czyli ożywienie gospodarcze po wielu latach problemów gospodarczych, politycznych, a także ekologicznych i społecznych (te ostatnie to m.in. zagrożenia AIDS, o których dziś mówi się coraz mniej). Nowa sytuacja w tej części świata uwidacznia się w postawie tamtejszych rządów, które są skłonne, jak nigdy dotąd, współpracować z zagranicznymi partnerami. To także wyzwania dla rządzących w krajach średnio rozwiniętych, których działania powinny uwzględniać potrzeby logistyczne i finansowe potencjalnych inwestorów w celu udanej ekspansji.

Literatura

- Broadman, H.G. (2008). *China and India go to Africa: New deal in the developing world*, „Foreign Affairs” nr 2.
- Dunning, J.H. (1981). *International production and multinational enterprise*, Allen and Unwin, London. ISBN 978-1138007840.

- Gudowski, J. (2013). *Współczesne systemy gospodarcze*. W: S. Marciniak (red.), *Ma- kro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy współczesności*, PWN, Warszawa. ISBN 978-83-01-17250-3.
- GUS (2013). *Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą w 2011 roku*, Warszawa.
- Harrison, L.E. (2001). *To modernize some have to change their culture*, „International Herald Tribune”, March 1.
- Karaszewski, W. (2013) (red.). *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą – czynniki i skutki*, PWE, Warszawa. ISBN 9788320820997.
- Landes, D.S. (2000). *Bogactwo i nędza narodów*, Muza SA, Warszawa. ISBN 8372004536.
- NBP (2013). *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2012 roku*, Warszawa.
- North, D. (1993). *World Bank Report*, Washington DC.
- North, D.C. (1994). *The historical evolution of policies*, „International Review of Law and Economics”.
- Piasecki, R., *Dlaczego naszym firmom jest trudniej za granicą*, „Dziennik Gazeta Prawna” z dn. 16.07.2014 r.
- Piasecki, R., Gudowski, J. [2015(a)]. *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych przedsiębiorstw pochodzących z rynków wschodzących*, „Journal of Modern Science” nr 1. ISSN 1734-2031.
- Piasecki, R., Gudowski, J. (2014), *Foreign direct investments of multinational enterprises from emerging economies*. W: M. Sitek, M. Łęski (red.), *Socio-economic relations between Europe and Asia in the 21st century*, WSGE Józefów. ISBN 9788362753536.
- Piasecki, R., Gudowski, J. [2015(b)]. *The potential role of foreign capital in development of Sub-Saharan Africa*. W: M. Ząbek (red.), *Sustainable development in Sub-Saharan Africa*, University of Iringa–University of Warsaw.
- Porter, M.E. (1991). *The competitive advantage of nations*, MacMillan Press, London.
- Schumacher, E.F. (2013). *Małe jest piękne* (Glasgow 1973), tłum. pol. Wyd. Aletheia, Warszawa. ISBN 9788362858453.
- UNCTAD (2014), *World investment report 2013. Towards a new generation of investment policies*, United Nations, New York–Geneva.
- Vernon, R. (1966). *International investment and international trade in the product cycle*, „The Quarterly Journal of Economics”, Issue 2.

