Alina Gorczyńska
Politechnika Śląska

FUNDUSZE PRIVATE EQUITY W FINANSOWANIU PROCESÓW KONSOLIDACYJNYCH

Wstęp

O internacjonalizacji przedsiębiorstwa mówi się wówczas, gdy przedsiębiorstwa rozszerzają swoją działalność na rynki zagraniczne. Literatura jednak nie prezentuje w sposób jednoznaczny stanowiska co do kryterium ilościowego (np. liczba rynków, na które przedsiębiorstwo powinno rozszerzyć działalność) bądź jakościowego (np. przedmiot internacjonalizacji), które wyznaczałyby, od kiedy można mówić o internacjonalizacji. Najczęściej internacjonalizację utożsamia się z trwałą działalnością przedsiębiorstwa poza granicami kraju macierzystego (Rymarczyk 2004, s. 19; Sporka 2000, s. 54; Fonfara i in. 2000, s. 15–16).

Internacjonalizacja przedsiębiorstwa odbywa się poprzez wykorzystanie różnych form. Przez formy internacjonalizacji rozumie się „instytucjonalne rozwiązania, które umożliwiają przedsiębiorstwu wprowadzenie produktów, zasobów i/lub kapitału na rynek zagraniczny" (Rost 1994, s. 28, za: Zaorska 1998, s. 181). Tradycyjny model wyróżnia pięć form internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Są nimi: eksport, licencjonowanie, franczyza oraz w ramach inwestycji bezpośrednich: joint venture i samodzielne prowadzenie działalności za granicą (filie, oddziały). Wraz z rozwojem gospodarczym w ostatnim czasie powstały nowe formy, takie jak kontrakty menedżerskie, kontrakty na inwestycje „pod klucz", kontrakty na poddostawy oraz różnego rodzaju alianse strategiczne. Formy te umownie nazwane zostały jako nietradycyjne (Zaorska 1998, s. 187).

Decyzja dotycząca internacjonalizacji przedsiębiorstwa oraz wybór jej formy są determinowane poprzez zasoby przedsiębiorstwa oraz warunki otoczenia. Nie wszystkie przedsiębiorstwa bowiem rozszerzają działalność na rynki zagraniczne, a jedynie te, które posiadają wewnętrzny potencjał zasobowy. Przez zasoby rozumie się wszystko to, czym dany podmiot dysponuje w określonym czasie. Jed-

nakże nie wszystkie zasoby są tak samo ważne. Jedne, dzięki swym specjalnym walorom, wyróżniają przedsiębiorstwo na tle jego konkurentów i stanowią o jego zdolnościach do podejmowania działalności zagranicznej, np. marka, unikatowe technologie, kompetencje pracowników, nowy system zarządzania[1]. Inne natomiast ograniczają bądź uniemożliwiają internacjonalizację przedsiębiorstwa. Składają się na nie zasoby niedostosowane, o niedostatecznej jakości (zły stan techniczny urządzeń i maszyn, przestarzałe dane rynkowe itd.). Należy przy tym zaznaczyć, że nieodpowiednia jakość lub struktura zasobów utrudnia przedsiębiorstwu dostęp do kapitału zewnętrznego[2].

Przedsiębiorstwa posiadające potencjał zasobowy nie rozszerzają działalności na przypadkowo wybrane rynki zagraniczne, a jedynie na te, które stwarzają im najdogodniejsze warunki funkcjonowania. Poza zasobami, internacjonalizacja jest determinowana przez warunki otoczenia kraju lokalizacji. Otoczenie, rozumiane jako wszystkie czynniki, które znajdują się poza przedsiębiorstwem i wywierają na nie wpływ, może być sprzyjające lub niesprzyjające[3]. Ogólnie, aby przedsiębiorstwo rozszerzyło działalność za granicę, otoczenie kraju spoza granic musi „zachęcać" przedsiębiorstwo do wejścia na dany rynek[4]. Zachętą mogą być na przykład korzystne warunki rynkowe (pojemny rynek), dostęp do rzadkich surowców, dostęp do tańszych zasobów (np. siły roboczej) lub zaawansowanych technologicznie zasobów itd. Otoczenie zagraniczne może również zniechęcać przedsiębiorstwa do działalności na jego rynku. Przykładami są bariery handlowe (cła, kontyngenty), nieustabilizowana sytuacja polityczna, prawna i gospodarcza itd.

Otoczeniem, które stworzyło jedne z najbardziej sprzyjających warunków do internacjonalizacji przedsiębiorstw, jest Unia Europejska. W ramach jednolitego rynku istnieje wręcz całkowita liberalizacja przepływu towarów, kapitału oraz ludzi. Warto zatem prześledzić, jak ten proces przebiegał i kształtuje się obecnie.

---

[1] Analiza zasobów marketingowych jako determinanty internacjonalizacji przedsiębiorstw jest poruszona w pracy D. Szwajcy (2008, s. 163–171).

[2] Potencjalni „dawcy" kapitału każdorazowo przed udostępnieniem kapitału na rzecz przedsiębiorstwa badają jego kondycję finansową. Odnosi się to zarówno do kredyto- i pożyczkodawców, jak i akcjonariuszy. Badanie to obejmuje m.in. określenie efektywności wykorzystania zasobów. Generalnie, im lepsza efektywność, tym korzystniejsze warunki kredytu (np. oprocentowanie niższe) bądź też wyższy kapitał pozyskany z emisji akcji.

[3] Otoczenie jako środowisko zewnętrzne przedsiębiorstwa obejmuje całokształt zjawisk, procesów i instytucji kształtujących stosunki wymienne między podmiotami dotyczącymi sprzedaży oraz zakresy i formy działania, a także warunków rozwoju. PENC 1997, s. 301.

[4] W otoczeniu, wyróżnia się otoczenie krajowe oraz międzynarodowe. Dalsze rozważania będą się odnosić do otoczenia międzynarodowego. Warunki bowiem kreowane przez nie stanowią wyznaczniki form internacjonalizacji.

1. Unia Europejska jako przykład otoczenia warunkującego internacjonalizację przedsiębiorstw

Czynnikami, które uwarunkowały internacjonalizację przedsiębiorstw, były zmiany w polityce ekonomicznej państw, ujawniające się na rynkach rzeczowych i finansowych, oraz postęp myśli technicznej i technologicznej. Czynniki te również stworzyły podstawy do rozszerzenia działalności przedsiębiorstw na rynki zagraniczne w granicach Unii Europejskiej.

Spośród przedstawionych grup otoczenia, największe znaczenie w stymulowaniu internacjonalizacji przypisuje się polityce ekonomicznej państw. Ogólnie polityka ta wiąże się z reformami gospodarczymi w kierunku liberalizacji handlu międzynarodowego i inwestycji bezpośrednich. Dzięki znoszeniu barier celnych i protekcyjnych, zanikają bariery wejścia na rynki narodowe, a przedsiębiorstwa coraz swobodniej mogą dokonywać kupna/sprzedaży dóbr i usług za granicą[5]. Dotyczy to również transferu kapitału. W Unii Europejskiej liberalizacja handlu międzynarodowego oraz przepływu kapitału osiągnęła swą najwyższą formę zaawansowania, tzn. przepływ dóbr i usług oraz kapitału następuje wręcz bez ograniczeń[6]. Uznaje się, że bloki integracyjne stwarzają pełną swobodę międzynarodowej wymiany w ramach bloku.

Polityka integracyjna zazwyczaj jest zapoczątkowana przez stopniowe usuwanie ograniczeń w swobodnej wymianie towarów i usług w danym regionie, z utrzymaniem wspólnych barier handlowych na zewnątrz ugrupowania. Liberalizacja handlu zachodzi w ramach strefy wolnego handlu, a następnie w unii celnej[7]. Procesy te rodzą wiele efektów ogólnogospodarczych zarówno w ramach ugrupowania, jak i poza nim. Przede wszystkim następuje zwiększenie wymiany pomiędzy partnerami wewnątrz regionu (tzw. efekt kreacji handlu). Równocześnie jednak zwiększają się bariery dostępu do rynku zintegrowanego (tzw. efekt prze-

[5] Takie instytucje, jak Układ Ogólny w Sprawie Ceł i Handlu (GATT), a później Światowa Organizacja Handlu (WTO), stawiają sobie za cel znoszenie barier celnych i innych barier między państwami (np. parataryfowych). Szerzej: Liberska (2002, s. 68).

[6] Przykładem pogłębiającej się regionalnej integracji jest Unia Europejska, której rynek na teranie krajów zintegrowanych pozbawiony jest niemal wszystkich barier i uzupełniony o sektorową politykę ekonomiczną i pozaekonomiczną. Ponadto w ostatnich latach zawarto porozumienia w ramach systemu bezcłowego handlu między Kanadą, Meksykiem i USA, Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu, NAFTA oraz Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC), ożywienie działań w zakresie porozumień wcześniej zawartych, np. Grup Andyjskiej, MERCOSUR.

[7] W ramach strefy wolnego handlu kraje, integrując się, znoszą wszelkie ograniczenia handlowe między sobą , ale prowadzą własną politykę handlową względem krajów trzecich. Z kolei w ramach unii celnej kraje integrujące się, oprócz zniesienia wszelkich bariery względem siebie, wprowadzają zunifikowane stawki celne.

sunięcia handlu)[8]. Jednakże w ramach bloku integracyjnego, oprócz liberalizacji handlu, zachodzą kolejne etapy integracji ekonomicznej, tj. wspólny rynek, unia walutowa oraz unia gospodarcza, w których dochodzi do scalania się gospodarek (Pieklewicz 2000, s. 213). W ramach wspólnego rynku, oprócz swobody handlu, następuje swoboda transferu czynników produkcji (kapitału, technologii, ziemi, siły roboczej, towarów). Natomiast unia gospodarcza i walutowa na terenie krajów zintegrowanych dodatkowo wprowadzają wspólną politykę gospodarczą oraz wspólną walutę. Unia gospodarcza wiąże się m.in. z ujednolicaniem przepisów i norm oraz z upraszczaniem formalności związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej w krajach członkowskich. Unia walutowa z kolei umożliwia prowadzenie rozliczeń w jednolitej walucie, a przede wszystkim eliminuje ryzyko kursowe rozrachunków podmiotów gospodarczych działających w ramach bloku integracyjnego. Unia Europejska obecnie jest na etapie rozszerzania unii walutowej i gospodarczej nowych członków bloku integracyjnego, a więc prawie w ostatnim stadium integracji. Przedsiębiorstwa mają więc dużą swobodę w zakresie rozszerzania działalności na rynki zagraniczne członków Unii, bez względu na formę internacjonalizacji.

Do internacjonalizacji przedsiębiorstw przyczyniły się również czynniki związane z deregulacją rynków finansowych, które wraz osiągnięciami współczesnej techniki spowodowały znaczne przyspieszenie procesu integracji i scalania sił rynków finansowych. W wyniku tego procesu powstał jeden wielki „mechanizm finansowy", charakteryzujący się całodobowym cyklem zawierania transakcji, wielką szybkością i ogromną skalą przepływów kapitałowych oraz finansowych inwestycji zagranicznych. Proces ten wpłynął na wielkość i zakres przepływu kapitału w skali międzynarodowej, którego efektem jest rozszerzanie działalności poprzez koncentrację kapitałową drogą fuzji i przejęć (Liberska 2002, s. 77). Zjawisko to objęło również rynki finansowe krajów Unii Europejskiej. W ramach rozwoju rynków finansowych rozwinęły się w Europie giełdy, m.in. London Stock Exchange, Deutsche Boerse oraz Euronext. Na giełdach tych notowana jest ogromna liczba instrumentów finansowych, z tym że istotną część stanowią walory przedsiębiorstw zagranicznych, w tym także korporacji transnarodowych (Kulpaka 2007, s. 50). Dzięki środkom pozyskanym z giełd światowych, część przedsiębiorstw (dotyczy to zwłaszcza korporacji transnarodowych), mogła rozwinąć swój potencjał i rozszerzyć działalność na inne rynki.

Jako kolejny czynnik determinujący internacjonalizację przedsiębiorstw wymienia się postęp naukowo-techniczny. Przyczynił się on do „zmniejszenia odległości i czasu" dzielącego poszczególne podmioty gospodarcze (Zaorska 1998, s. 23). Dzięki nowoczesnym środkom transportu towary mogą być przemieszczane szybko

[8] Efekty kreacji handlu mogą mieć dwojaki charakter: zastępujący import, co powoduje ograniczenie dotychczasowej produkcji krajowej, oraz rozszerzający, gdy na rynku pojawiają się nowe produkty. Szerzej: Liberska (2002, s. 77).

i skutecznie. Natomiast osiągnięcia w telekomunikacji i informatyce spowodowały, że informacje są przesyłane w sposób ciągły, szybki, niezawodny i stosunkowo tani. Dzięki temu przedsiębiorstwa mogą się ze sobą komunikować, funkcjonując na bardzo odległych rynkach. Mogą też kontrolować działalność swych podwykonawców lub filii za granicą. Ważnym czynnikiem związanym z postępem technicznym przyczyniającym się do internacjonalizacji działalności (produkcyjnej) przedsiębiorstw, jest elastyczność produkcji (Zaorska 1998, s. 23). Programując pracę maszyn i urządzeń, można zmniejszać skalę produkcji oraz zwiększać różnorodność produktów. Dzięki temu może występować fragmentaryzacja procesu produkcji i delokalizacja jej poszczególnych etapów tam, gdzie mogą one przebiegać sprawniej lub taniej. Należy zaznaczyć, że w Unii Europejskiej znajdują się centra myśli technicznej, m.in. w Niemczech, Francji, Włoszech. Ich obecność powoduje, iż, z jednej strony, przedsiębiorstwa europejskie mogą czerpać z najnowszych rozwiązań technicznych i dzięki temu dokonywać internacjonalizacji na rynki zewnętrzne, ale z drugiej strony, stanowią zachętę dla firm zewnętrznych do lokalizacji ich działalności na rynku Unii.

Wymienione czynniki są najważniejszymi determinantami rozwoju internacjonalizacji przedsiębiorstw w Unii Europejskiej. Ich istnienie oraz poziom (dotyczy to wręcz braku barier w przepływie dóbr i kapitału między krajami Unii) sugerują, że w tym rejonie poziom internacjonalizacji jest bardziej zaawansowany niż w innych częściach świata.

2. Internacjonalizacja przedsiębiorstw w Unii Europejskiej

O rosnącej internacjonalizacji powinny świadczyć dane statystyczne. Nie sposób jest przeanalizować wszystkie formy internacjonalizacji. Rozważania obejmą dwie główne – eksport/import oraz zagraniczne inwestycje bezpośrednie. W przypadku eksportu/importu, generalnie na świecie panuje tendencja wzrostowa. O ile w 1980 r. eksport i import wynosiły odpowiednio 20 321 i 2073 mld USD, to w 1990 r. już 3478,6 i 3590,2 mld USD. W 1995 r. wartość eksportu i importu w stosunku do 1990 r. wzrosła prawie o 50%. W 2000 r. eksport wynosił 6444 mld USD, natomiast import 6642 mld. 2006 r. to prawie dwukrotnie większa wartość handlu zagranicznego w porównaniu z 2000 r. Wartość światowego eksportu w 2006 r. wynosiła 11 983 mld USD, natomiast importu 12 203 mld USD (UNCTAD 2007).

Przyglądając się strukturze geograficznej, można stwierdzić, że największa część handlu światowego przypada na kraje Unii Europejskiej. Obecnie to około 18% światowego handlu zagranicznego. Na drugim miejscu plasują się Stany Zjednoczone, z udziałem 16%. Kolejnymi krajami są Chiny (11% światowego eksportu), Japonia (7%), Kanada (40%). Na pozostałe kraje przypada 44% światowego handlu. Unia Europejska przez cały badany okres była liderem w handlu

zagranicznym (dane Eurostatu) Jej udział w światowym handlu maleje z roku na rok na rzecz krajów rozwijających się, m.in. Chin, jednakże wciąż ma dominującą pozycję na świecie.

Najważniejszymi partnerami Unii Europejskiej w handlu są kraje azjatyckie, skąd odbywa się największa część importu, (prawie 40%) oraz gdzie lokuje się eksport (30%). Kolejnym partnerem są pozostałe kraje europejskie oraz kraje Ameryki Północnej. Jednak najważniejszym wskaźnikiem jest struktura handlu zagranicznego, z podziałem na kraje Unii oraz kraje spoza Unii. Z danych statycznych wynika, że prawie 65% przedsiębiorstw w Unii eksportuje/importuje dobra i usługi do innych krajów unijnych. Największa część handlu zagranicznego odbywająca się w do krajów unijnych (około 80% ma miejsce w Czechach, na Słowacji, Litwie, Austrii, najmniejsza natomiast w Wielkiej Brytanii (56%) – dane Eurostatu. Tak więc ponad połowa wartości eksportu/importu prowadzonego przez przedsiębiorstwa unijne odbywa się do innych krajów unijnych. Potwierdza to tezę, że Unia Europejska w ramach swych struktur stworzyła najdogodniejsze warunku do wymiany handlowej, przede wszystkim poprzez likwidację barier handlowych.

W przypadku inwestycji bezpośrednich sytuacja kształtuje się podobnie. Trend światowy wskazuje na wzrost przepływu inwestycji bezpośrednich. W latach 80. ub. w. napływ inwestycji w skali światowej wynosił około 60 mld USD, odpływ 30 mld USD. W latach 90. wielkości napływu i odpływu przekroczyły wartość 200 mld USD, a ich dynamika w latach 1991–1995 wynosiła 22% rocznie, a w latach 1995–2000 już 40% rocznie. W rekordowym 2000 r. napływ inwestycji sięgnął niemal 1,411 bln USD. W 2001 r. nastąpił znaczący spadek napływu, osiągając w 2003 r. poziom 826 mld USD i 648 mld USD. Przyczyną załamania było, najogólniej mówiąc, zahamowanie ogólnoświatowej dynamiki wzrostu gospodarczego[9]. Lata 2006–2007 to kolejne lata „odbicia" od tendencji spadkowej. Pomimo kryzysu finansowego, w 2007 r. wartość napływu inwestycji wynosiła 1833 mld USD, odpływu – 1996 mld USD i przekroczyła rekordowy poziom z 2000 r. (UNCTAD 2008). Uznaje się, że obecnie inwestycje bezpośrednie są najbardziej popularną formą internacjonalizacji przedsiębiorstw.

Uwzględniając geograficzną strukturę inwestycji bezpośrednich, jak wynika z tabeli 1, ich lokalizacja to przede wszystkim kraje rozwinięte. Spośród krajów rozwiniętych pozycję dominującą zajmują kraje Unii Europejskiej. Zachowują one wiodącą pozycję zarówno jako „biorcy" kapitału (napływ inwestycji bezpośrednich), jak i jako „dawcy" kapitału (odpływ inwestycji bezpośrednich). W 2007 r. wielkość napływu inwestycji bezpośrednich do Unii Europejskiej wyniosła 804,3 mld USD i w porównaniu z 2006 r. zwiększyła się o 43%. Spośród krajów Unii

[9] Spadek bezpośrednich inwestycji 2001–004 to wynik współgrających ze sobą czynników natury makro- i mikroekonomiczny. Najważniejszy czynnik makroekonomiczny to spadek wzrostu gospodarczego, zwłaszcza w krajach rozwiniętych, oraz spadek obrotów na rynku finansowym.

napływ inwestycji bezpośrednich w 2007 r. najwyższy był w Wielkiej Brytanii i wyniósł 233 mld USD. Na drugim miejscu usytuowała się Francja, do której napływ wynosił 158 mld USD. Wielkość odpływu inwestycji bezpośrednich, w 2007 r. wzrosła do poziomu 1996,5 mld USD. W 2007 r. wartość odpływu inwestycji bezpośrednich z Wielkiej Brytanii wyniosła 266 mld USD, we Francji 225 mld USD a Niemczech 168 mld USD (dane Eurostatu).

Tabela 1. Strumień napływu inwestycji bezpośrednich według regionów (billiony USD)

Region/kraje	1990–2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Kraje rozwinięte	539,3	442,9	361,1	403,7	611,3	940,9	1247,6
Unia Europejska	314,6	309,4	259,4	214,3	498,4	562,4	804,3
Kraje rozwijające się	188,3	171,0	180,1	283,6	316,4	413,0	499,7
Świat	734,9	625,2	561,1	717,7	958,7	1411,0	1833,3

Źródło: UNCTAD (2008).

Tabela 2. Strumień odpływu inwestycji bezpośrednich według regionów (biliony USD)

Region/kraje	1990–2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Kraje rozwinięte	631,0	483,2	507,0	786,0	748,9	1087,2	1692,1
Unia Europejska	421,6	265,6	285,2	368,0	609,3	640,5	1142,2
Kraje rozwijające się	74,4	49,6	45,0	120,0	117,6	212,3	253,1
Świat	707,4	537,4	562,8	920,2	880,8	1323,2	1996,5

Źródło: UNCTAD (2008).

Unia Europejska jest największym regionem przyciągającym prawie połowę globalnego napływu inwestycji bezpośrednich. Największy napływ inwestycji do krajów Unii następuje ze Stanów Zjednoczonych 75,6 mld USD (48,1%), Szwajcarii – 16,7 mld USD (10,6%) oraz Japonii – 13,6 mld USD (8,7%). Natomiast najważniejszymi inwestorami w krajach unijnych są przede wszystkim przedsiębiorstwa pochodzące z krajów unijnych, a następnie ze Stanów Zjednoczonych. W przypadku odpływu strumieni inwestycji bezpośrednich, około 85% przypada na kraje rozwinięte, a tylko 15% na kraje rozwijające się. Spośród regionów na Unię Europejską przypada prawie 60% światowych odpływów. Odpływ inwestycji bezpośrednich z krajów Unii odbywa się głównie do Stanów Zjednoczonych, (28%), Kanady (12%) i Szwajcarii (8%). Głównymi inwestorami są Wielka Brytania, Francja i Niemcy, a dominującym kierunkiem inwestycyjnym kraje Unii. Wielkość inwestycji Wielkiej Brytanii do krajów Unii to 67,2 mld USD, Francji – 41,8 mld USD, Niemiec – 31,3 mld USD (dane Eurostatu). W przypadku inwestycji bezpośrednich, podobnie jak i handlu zagranicznym, główna część odpływu i napływu odbywa się w ramach struktur unijnych, co jest efektem stworzenia w tym regionie warunków swobodnego przepływu kapitału.

Zakończenie

Unia Europejska w ramach swych struktur stworzyła dogodne warunki do internacjonalizacji przedsiębiorstw. Likwidacja barier handlowych i przepływu kapitału, tworzenie jednolitych przepisów prawnych, wprowadzanie wspólnej waluty euro to działania, które niwelują przeszkody do podejmowania działalności gospodarczej za granicą. Ponadto obecność ważnych w skali światowej ośrodków finansowych (giełd papierów wartościowych) oraz ośrodków myśli technicznej jest zachęta do lokowania działalności w krajach unijnych. Potwierdzeniem tego są dane statystyczne, które wskazują, że Unia Europejska jest regionem, na który przypada największa część światowego handlu zagranicznego (18%). Region ten jest również głównym miejscem lokalizacji inwestycji bezpośrednich (50%) oraz odpływu inwestycji (60%). Krajami, w których następuje eksport/import dóbr i usług oraz przepływ inwestycji bezpośrednich przedsiębiorstw unijnych, są inne kraje unijne. Odbywa się tam prawie dwie trzecie ich obrotów zagranicznych.

Polska od 2004 r. jest członkiem Unii Europejskiej. Przedsiębiorstwa polskie zatem funkcjonują w regionie, który stwarza im dogodne warunki do internacjonalizacji w ramach bloku integracyjnego. Co prawda dane statystyczne wskazują, że w Polsce następuje ciągły rozwój zarówno eksportu/importu, jak i inwestycji bezpośrednich, jednakże w porównaniu z pozostałymi członkami Unii, plasujemy się w tyle. Poziom polskiego eksportu w wymiarze bezwzględnym jest wyższy niż w Czechach i na Węgrzech, jednakże jego udział w PKB w Polsce wynosi 43,5%, podczas gdy w Czechach 107,5%, a na Węgrzech 114,3% (*Polska* 2007). W porównaniu z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi lokowanymi w Polsce, zaangażowanie kapitałowe Polski za granicą jest niewielkie. Według danych NBP w 2006 r. zainwestowaliśmy za granicą tylko 3319 mln euro. Co prawda wielkość zagranicznych inwestycji Polski z roku na rok rośnie, a lata 2005 i 2006 były rekordowe (polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w 2005 r. były o prawie 400% wyższe niż rok wcześniej, a w 2006 r. o 133% wyższe niż w 2005 r.), jednak jesteśmy ciągle w tyle za krajami unijnymi. Napływ do Polski zagranicznych inwestycji bezpośrednich *per capita* w 2006 r. wynosił 366 USD, a do krajów unijnych średnio 1125 USD. Udział inwestycji (jako procent) w PKB wynosił w Polsce 2,9%, przy 4,8% (średnim) udziale w innych krajach unijnych (Odziemczyk 2007).

Dane te świadczą o tym, że polskie przedsiębiorstwa są na początku procesów internacjonalizacji. Wynika to z uwarunkowań historycznych. Do 1988 r. trudno było mówić o jakichkolwiek warunkach stymulujących rozwój działalności zagranicznej przedsiębiorstw. Dopiero przemiany społeczno-gospodarcze zapoczątkowane w 1989 r. stworzyły szanse i zmniejszyły zagrożenia związane z internacjonalizacją. Jednakże okres 20-letniej gospodarki rynkowej to jest zbyt krótki czas, by nadrobić zaległości w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych.

Można jednak prognozować, że obecne członkostwo w Unii, a także w dalszej perspektywie uczestnictwo w strefie euro, wpłyną na dalszy rozwój internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw.

Bibliografia

Fonfara K., Gorynia M., Najlepszy E., Schroeder J. (2000), *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

Liberska G. (red.) (2002), *Globalizacja: mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa.

Kulpaka P., *Giełdy w gospodarce*, Warszawa 2007.

Pieklewicz M. (red.) (2000), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze na przełomie wieków*, Difin, Warszawa.

Odziemczyk M. (2007), *Inwestycje zagraniczne w 2006 r. Trendy i perspektywy pozyskiwania inwestorów zagranicznych przez Polskę*, PAIiZ, Warszawa.

Penc J., (1997), *Leksykon biznesu*, Placet, Warszawa.

Polska na tle świata w latach 1995–2006 (w liczbach) (2007), Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.

Sporka T., (red.), (2000) *Procesy internacjonalizacji we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.

Root F.R. (1994), *Entry Strategies for International Markets*, Lexington Books–Maxwell McMillan International, New York.

Rymarczyk J. (2004), *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.

Szwajca D. (2008), *Zasoby i kompetencje marketingowe w procesie budowania globalnej konkurencyjności przedsiębiorstwa* w: *Zarządzanie restrukturyzacją w procesach integracji i rozwoju nowej gospodarki,* Borowiecki R., Jaki A. (red.), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.

UNCTAD (2007), *Handbook of Statistics 2006–2007*.

UNCTAD (2008), *World Investment Report 2008*, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, Annex, Table B.1.

Zorska A. (1998), *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej*, PWE, Warszawa.

Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/.

PRIVATE EQUITY FUNDS IN FINANCING THE CONSOLIDATION PROCESSES

Summary

This article presents the importance of private equity funds in financing the consolidation processes. In view of the increasing number and growing higher value transactions of mergers and acquisitions, there is a need to raise new capital to finance these investments. From the available sources of funding, the majority is aimed at large businesses, listed on stock exchanges. The problem arises in the case of other enterprises. In this respect, the solution may be private equity funds. These funds, in addition to the functions of capital donors, serve in an advisory capacity. In recent years, we can observe the increase in value of investment funds in mergers / acquisitions. Considerations are supported by empirical analysis of private equity funds in Central and Eastern Europe.